

かがやき
ホールディングス

624A・100株

9月18日

名証ネクスト上場

中堅・中小企業の経営課題を解決する応援団

経営理念「中堅・中小規模の個人事業主、法人、個人資産家及び地方自治体の存続・発展に貢献する「応援団」であることを追求する」を掲げ、同社を持ち株会社に、事業会社6社でグループを構成する。「コンサルティング事業」として5社が「経営コンサルティング」「BPO・DX支援」「M&A支援」「不動産・リスクマネジメント」「パブリックコンサルティング」を、1社が「人材派遣事業」を展開する。多様なコンサルティング需要に対し、グループの強固な連携体制により、これらサービスをワンストップで提供、優位性として機能している。

コンサルティング事業

経営コンサルティング: 経営計画策定や事業承継支援等

BPO・DX支援: バックオフィス業務の請負いやDX改善支援等

M&A支援: M&Aによる後継者問題の解決

不動産・リスクマネジメント: 不動産ソリューションや保険活用等

パブリックコンサルティング: 公会計、公営企業会計等

人材派遣事業

税理士法人・社会保険労務士法人等の士業法人にプロフェッショナル人材の派遣

収益構成比は、経営コンサルティング事業が53%、人材派遣事業が46%、その他(不動産賃貸業等)が1%となる。現在は、「経営コンサルティング」、「BPO・DX支援」、「パブリックコンサルティング」が、人口減少に伴う事業承継や人手不足、地方創生という社会課題を背景に、着実にクライアント数を伸ばしている。同様な理由を中心として市場の動きが激しい「M&A支援」については、2024年改定の中小M&Aガイドラインに準拠して社内の管理体制を強化し、本格的な提案活動を進めている。

2026年6月期、売上高は前期水準、各段階利益は人件費が大半を占める販管費が増加し、前期比マイナスとなった。組織体制強化の一環とみられ、成長への足掛かりとなるだろう。収益構造は、顧問契約等の長期契約と、業務委託契約等の短期契約に分類すると、コンサルティング事業が順に64.3%、35.7%、人材派遣事業が長期契約100%(2025年6月期)と、安定した収益基盤を有する。なお、コンサルティング事業の長期契約の契約継続率は、顧客毎にカスタマイズしたコンサルティングや業務工程数を適切に反映したプライシングもあり、2025年3月期以下3期で90%水準を維持する。

かがやき ホールディングス

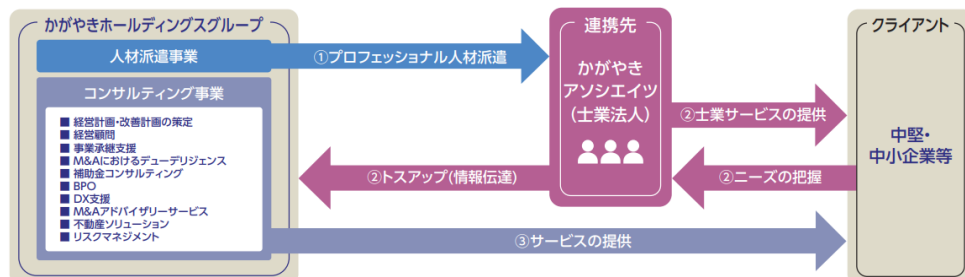
624A・100株

9月18日
名証ネクスト上場

かがやきアソシエイツとの連携が強み

同社グループは、かがやきアソシエイツ(士業法人)を経由し、中小・中堅企業を中心とした顧問先の経営に係る課題を聞き取り(トスアップ)、コンサルティングを提供して顧客の成長を支える。反対に、同社人材派遣事業が、士業等のプロフェッショナル人材を派遣してかがやきアソシエイツの組織運営を支援する。

かがやきアソシエイツと顧問先との信頼関係を背景とした、トスアップによる成約率は44.8%(2026年4月末)と、同社によれば、他の外部機関との連携よりも2倍以上高い。最近では、トスアップ経由での成約額はおよそ2.5億円規模に拡大するほか、営業活動の効率化によりコスト削減にも寄与しているようだ。



かがやきアソシエイツの 人材増強と顧客基盤拡大から成長を推進

人材派遣事業では、トスアップの充実に向け、かがやきアソシエイツにプロフェッショナル人材を派遣する。採用については、人手不足を背景に、税務申告等において即戦力となる実務経験者へのニーズは高いことから、一般募集はもちろんスカウトやリファラルまで幅広いルートを確保、さらに魅力ある雇用環境で人材を獲得している。加えて、AXやDX、法令改定等への対応のため、専門スキル人材の需要も高まっている。そのため育成では、専門知識はもちろんITやガバナンス等の研修メニューを揃えている。なお、企業の主要課題であるコスト最適化に向け、人材派遣に加えてBPOの需要が増加しており、対応施策として、同社グループでは人材派遣とBPOを組み合わせた支援体制の構築を進めている。

また、かがやきアソシエイツの顧客基盤拡大は同社成長を強力に推進するため、事業承継課題を抱える士業法人のかがやきアソシエイツ参画も支援している。ニーズは多く、これまでに7つの士業法人とのM&Aを実行した。成約率の高いトスアップ件数が増え、グループのクロスセルの機会が増加、成長ドライバーとして機能している。派遣事業においても、組織拡大に伴い需要の増加が見通せるだろう。

かがやき
ホールディングス

624A・100株

9月18日

名証ネクスト上場

顧客接点を拡充し新たな需要を開拓

会員サービス「KAGAYAKI倶楽部」では、顧客企業の経営者を対象に、経営に係る情報の提供や基調講演を行うほか、交流の場を設け、現場目線での情報交換を促進している。この繋がりから、同社サービスの理解も深まり、クロスセルの機会を得て成果を出した。また、コンサルティングを越えた価値提供として、顧客のビジネスマッチングを積極的に支援する方針で、すでに顧客同士で新たな関係構築が始まっている。顧客成長への直接的な貢献が、市場でのプレゼンス向上に繋がることを期待したい。

地域金融機関とは、「ビジネスマッチング契約」を締結し、新規顧客開拓を推進している。いくつか案件を創出しており、引き続き各行との連携を深め、収益貢献を拡大する方針である。

積み上げた情報資産と知的資本を活用

顧客情報管理システムでは、グループの事業会社が保有する顧客データやノウハウを集約し、一元管理する基盤を構築している。案件進捗管理等で運用を開始しており、今後は、蓄積された情報資産や知的資本を活用して、グループを横断したクロス・アップセルによりワンストップサービスを充実する方針である。グループ内での迅速な情報共有により販売機会の増加が予想される。

また、多様化する中堅・中小企業の課題を解決するため、これまでのコンサルティング実績を土台に、パッケージ化サービスの開発を進めている。コンサルティングで需要の多い、付加価値の高い領域をカテゴライズしてパッケージ化、顧客の多様な需要に合わせて組合せ、提供する計画である。現時点では、「かがやき事業承継コンサルティング」「幹部教育」「人事評価・賃金制度構築」など、5つのパッケージ開発を完了、運用している。引き続き需要動向を掴み、コンサルティングサービスパッケージの開発を加速する方針である。

かがやき
ホールディングス

624A・100株

9月18日
名証ネクスト上場

中長期の業績見通し

成長戦略①既存サービスの収益拡大、②M&A戦略、③アソシエーション戦略を推進する。

①既存サービスの収益拡大

トスアップからの多様化する顧客課題に対し、グループ連携を活かした「ワンストップサービス」でクロス・アップセルを拡大し、複合的なサービス提供を推進する。ほかにも、中堅・中小企業コンサルティング会社との連携を強化、新規開拓を進める。

②M&A戦略

優位性となる「ワンストップサービス」の強化に向け、既存サービスのラインナップ追加と、これまでにない新サービスの提供を目指し、M&Aを推進する。同社グループの事業会社のうち4社はM&A、1社は吸収合併と、2018年から6年間で5社の実績を持つ。現在ターゲットとする領域として、既存サービスの拡充を目的に、経営コンサルティングの「スタートアップ支援」「海外進出支援」、BPO・DX支援の「ITコンサルティング」、不動産・リスクマネジメントの「不動産仲介・保険代理店」、人材派遣事業の「人材紹介」等を見据えている。新サービスに向けては、「ファンド運営（事業承継等）」「ブランディング支援」「企業向け教育サービス」等を検討している。

③アソシエーション戦略

かがやきアソシエイツとの連携強化を目的に、士業法人の参画を支援する。これにより、プロフェッショナル人材派遣やコンサルティングサービス、BPO等の顧客基盤を拡大し事業成長に繋げる。



**成長を支え続ける
応援団でありたい**

業績推移 (百万円・%)						
決算期	売上高	伸び率	経常損益	伸び率	純利益	伸び率
2022/6	384	9.6%	1	-94.9%	0	145.4%
2023/6	579	50.9%	60	5521.6%	66	9549.1%
2024/6	496	-14.4%	▲ 8	—	32	-51.0%
2025/6	599	20.7%	76	—	112	245.3%
2026/3 3Q	538	—	127	—	154	—

連結業績推移 (百万円・%)						
決算期	売上高	伸び率	経常利益	伸び率	純利益	伸び率
2024/6	1,779	—	173	—	97	—
2025/6	2,008	12.9%	275	58.9%	168	73.9%
2026/6	2,006	-0.1%	221	-23.1%	119	-29.0%
予想EPS／配当			連結：151.05／－円			

かがやき ホールディングス

624A・100株

9月18日
名証ネクスト上場

免責事項(ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。また、本レポートに掲載されている発行体と当社(IRコンサル部)は現在または将来において、(アナリストレポートの作成や動画配信、IRコンサルティングサービスなどの)有償の取引を行っている/行う場合がございます。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山五丁目13 番3 号

株式会社フィスコ

電話: 03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp