

A decorative graphic consisting of a cluster of white dots of varying sizes, arranged in a roughly triangular shape pointing upwards, set against a blue background.

アクシスコンサルティング株式会社
2025年6月期 第2四半期 決算説明資料

2025年2月13日

1. 2025年6月期 第2四半期業績

2. Appendix ～会社概要・成長戦略(中期経営計画)～

※ 本資料の金額は原則として単位未満切捨てで表示しております。比率は小数第1位未満四捨五入で表示しております。

※ スキルシェアのうち、「コンパスシェア」の売上高及び粗利額は僅少であるため「フリーコンサルBiz」に含めて記載しております。

※ 注記がない限り、2024年6月期までは連結ベース、2025年6月期以降は単体ベースで記載しております。

(当社は2024年7月1日付で完全子会社であった株式会社ケンブリッジ・リサーチ研究所(以下、CRI)を吸収合併し、2025年6月期から非連結決算に移行しております。2025年6月期の実績または予想もしくは見込みの前期比較においては、CRIの経営成績を含む2024年6月期の連結数値との比較を表示しております。)

2025年6月期 通期業績予想

- 大手コンサルファームの人材需要に鈍化懸念があり、人材紹介は微増収。スキルシェアは成長軌道を描く
- 事業会社向け人材紹介、スキルシェアの人的投資が先行し、営業利益は一時的な減益を見込む

(単位:百万円)	前期実績 (2024年6月期)	業績予想	対前期実績		
			増減額	増減率	
売上高	4,665	5,200	+534	+11.4%	
人材紹介	3,161	3,259	+97	+3.1%	
スキルシェア	1,504	1,941	+436	+29.0%	
営業利益	833	700	△133	△16.0%	
営業利益率	17.9%	13.5%	△4.4pt	—	
経常利益	831	700	△131	△15.8%	
当期純利益	502	636	+133	+26.5%	
●各サービスの指標 (単位:人)					
・人材紹介 入社決定人数	コンサルファーム	552	586	+34	+6.2%
	事業会社	166	230	+64	+38.6%
	合計	718	816	+98	+13.6%
・フリーコンサルBiz(スキルシェア) 稼働人数	867	1,142	+275	+31.7%	

● 従業員数の見込み (※1)

(単位:人)	'24/6期末 (実績)	'25/6期末 (見込み)	増減
フロント部門 (※2)	83	106	+23
その他	45	53	+8
合計	128	159	+31

- フロント部門の増員は、事業会社向け人材紹介とスキルシェアが大部分を占める。増員によりサービスを大きく育てていく
- コンサルファーム向け人材紹介は、大手コンサルファームの需要動向を注視
- 完全子会社の株式会社ケンブリッジ・リサーチ研究所を2024年7月1日付で吸収合併したことで、特別利益として「抱合せ株式消滅差益」の発生を見込む。また、2025年6月期より非連結決算に移行

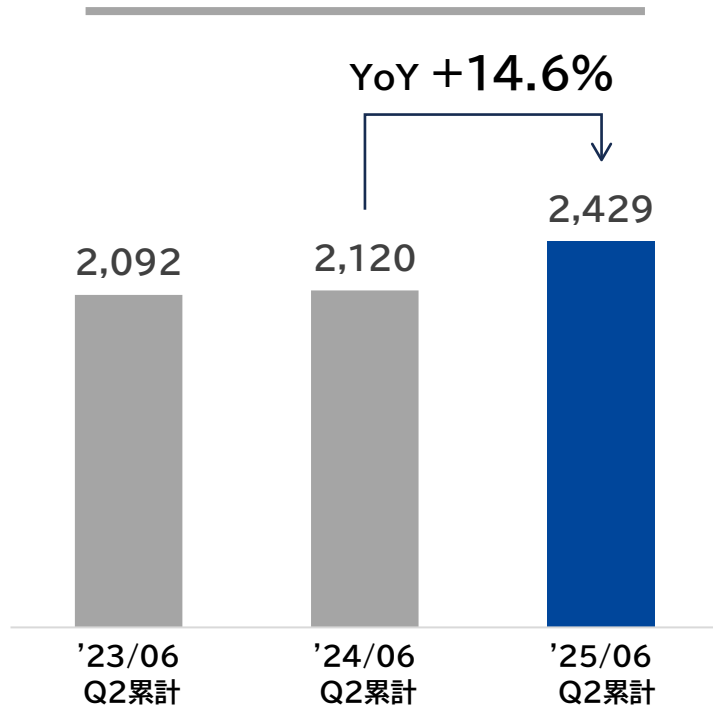
(※1) 本資料における従業員数は、正社員及び契約社員の合計です。

(※2) フロント部門は、人材紹介及びスキルシェアの営業活動に直接従事する部署で構成されます。

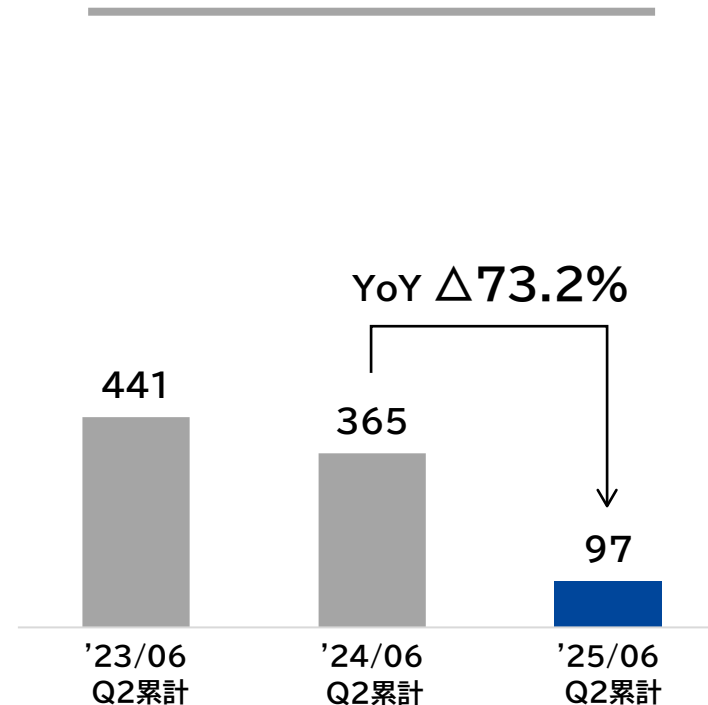
2025年6月期 第2四半期累計 業績ハイライト

(単位:百万円)

売上高



営業利益



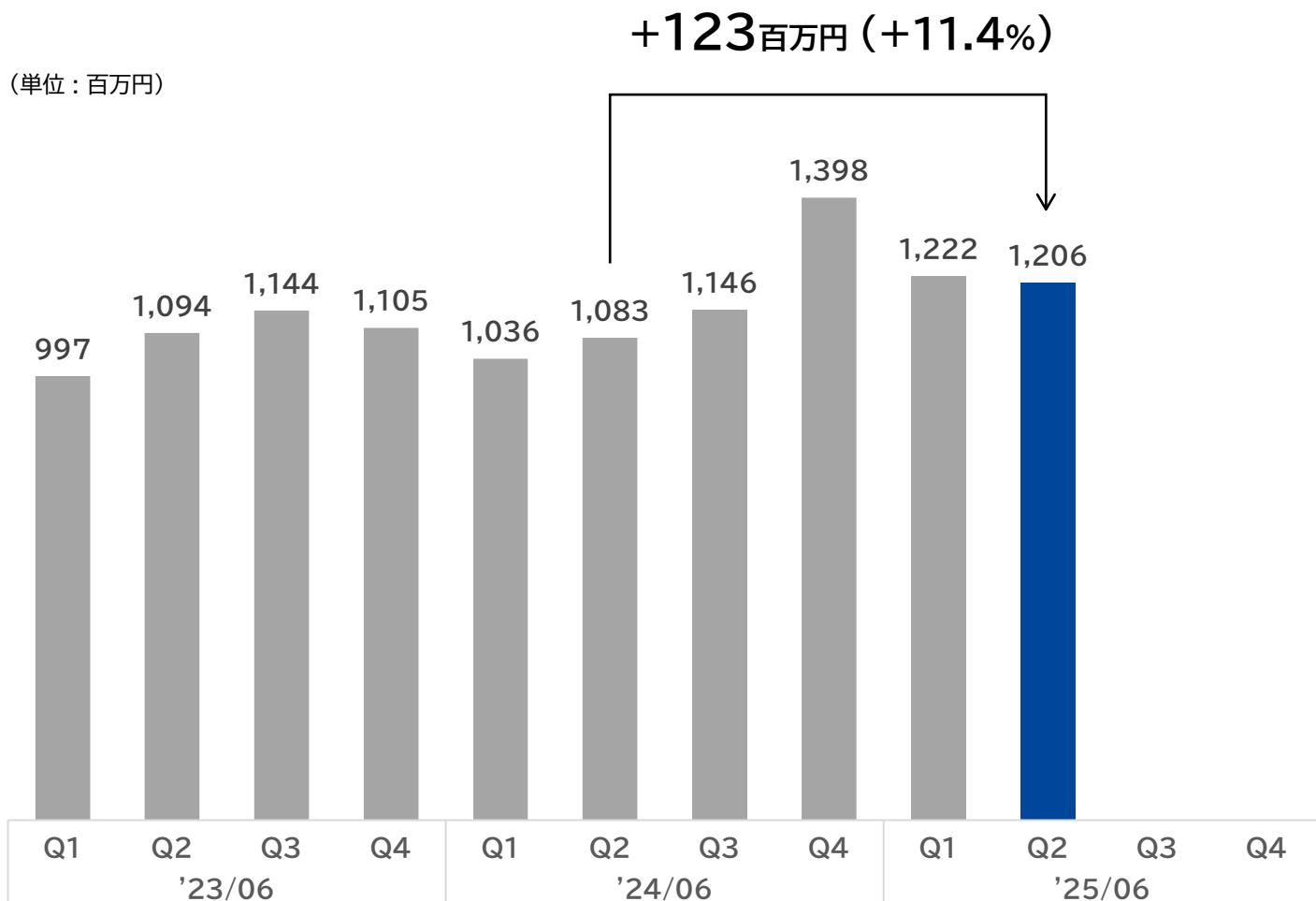
- 前年対比で増収だが、期初予想に対して営業利益の進捗は遅れている
- 大手コンサルファームの若手中途採用は縮小。一方で、マネージャー以上の人材需要は引き続き底堅い
- スキルシェアが顧客層の拡大もあり大幅伸長。人材紹介は大手コンサルファームの採用加速に備える

2025年6月期 第2四半期累計 決算概要

- ・ スキルシェアが大幅に伸ばして増収。しかし、粗利率の高い人材紹介が伸び悩み利益面の進捗が遅れている
- ・ 完全子会社を吸収合併したことにより抱合せ株式消滅差益(特別利益) 172百万円をQ1で計上

(単位:百万円)	'24/06 Q2累計	'25/06 Q2累計	対前年同期		通期業績予想	
			増減額	増減率	業績予想値	進捗率
売上高	2,120	2,429	+308	<u>+14.6%</u>	5,200	46.7%
人材紹介	1,464	1,312	△152	△10.4%	3,259	40.3%
スキルシェア	655	1,117	+461	<u>+70.4%</u>	1,941	57.6%
売上総利益	1,434	1,354	△80	△5.6%		
人材紹介	1,342	1,195	△147	△11.0%		
スキルシェア	91	158	+66	+72.9%		
販管費	1,068	1,256	+187	+17.5%		
営業利益	365	97	△267	△73.2%	700	<u>14.0%</u>
営業利益率	17.2%	4.0%	△13.2pt	—	13.5%	—
経常利益	365	100	△265	△72.5%	700	14.4%
当期純利益	214	198	△16	△7.5%	636	31.1%

- 人材紹介は大手コンサルファームの採用動向を注視。スキルシェアは体制強化で大きく伸ばす



各サービス区分の Q2 売上高

(単位: 百万円)

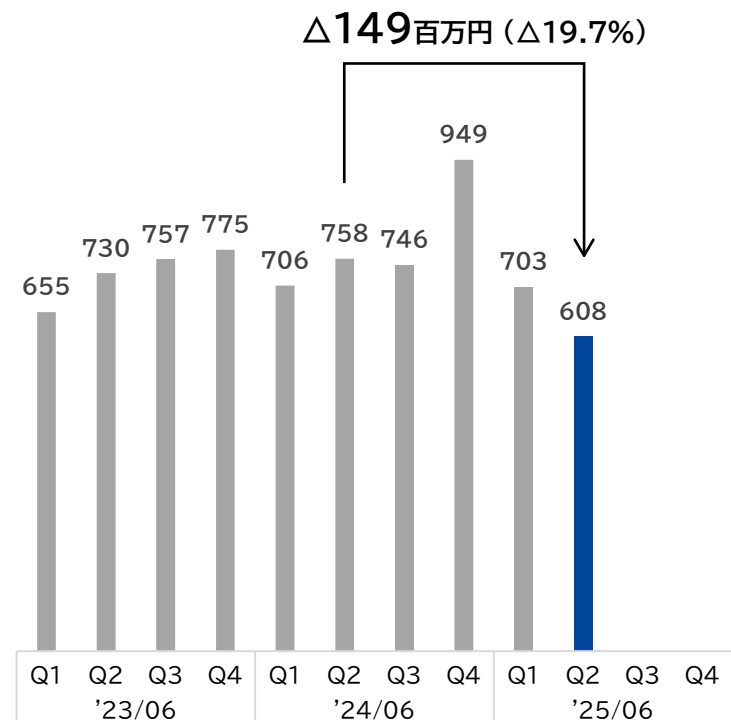
	'24/06 Q2	'25/06 Q2	増減額	増減率
人材紹介	758	608	△149	△19.7%
スキルシェア	325	598	+272	+83.9%

- 人材紹介: 前期Q4は商機を捉えて大きく売上を伸ばした。当期は大手コンサルファームの若手中途採用の需要が剥落するなか、マネージャー以上の案件を手堅く確保するも、顧客の採用需要の復調を待つ状態が続く
- スキルシェア: 体制強化と営業プロセス改善により、前期後半からの成長軌道を描く。当期に入っても順調に稼働人数を伸ばしている

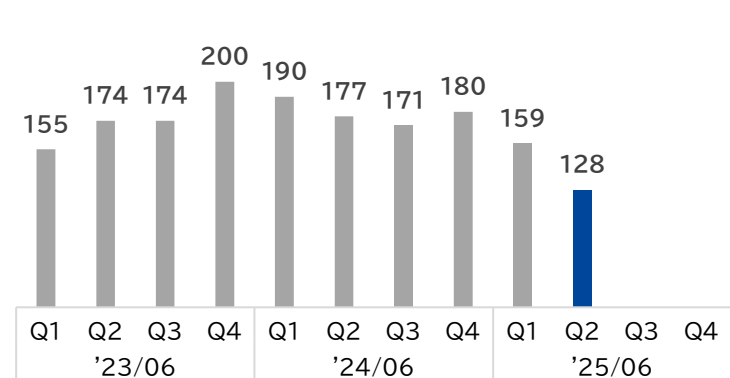
売上高（四半期推移） — 人材紹介 —

- 主要顧客である大手コンサルファームの若手中途採用が縮小するなか、当社はマネージャー以上の採用支援で実績を出すことで、市場プレゼンスを向上させている

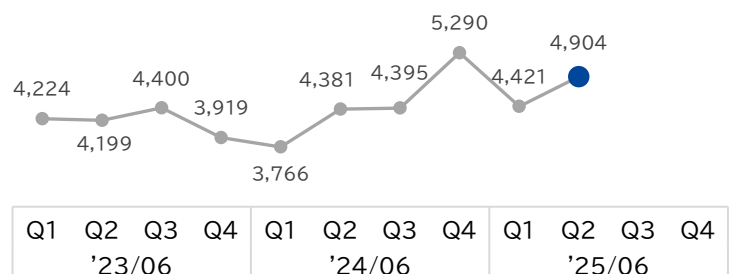
売上高 (単位：百万円)



入社決定人数 (※) (単位：人)



平均売上単価 (平均年収×平均手数料率) (単位：千円) ※単位未満四捨五入



- 大手コンサルファームの若手中途採用が減少するなか、当社は強みであるマネージャー以上の採用支援で実績を残している。相対的にシェアが高まり、コンサル業界でのプレゼンスは向上している
- 平均売上単価は、大規模案件があった前期Q4に及ばないものの、平均年収が高いマネージャー以上の決定割合が高まっているため高水準となっている。平均手数料率も引き続き高いレベルを維持している。
- 事業会社向けも人員増で強化中

● 入社決定人数の内訳 (単位：人)

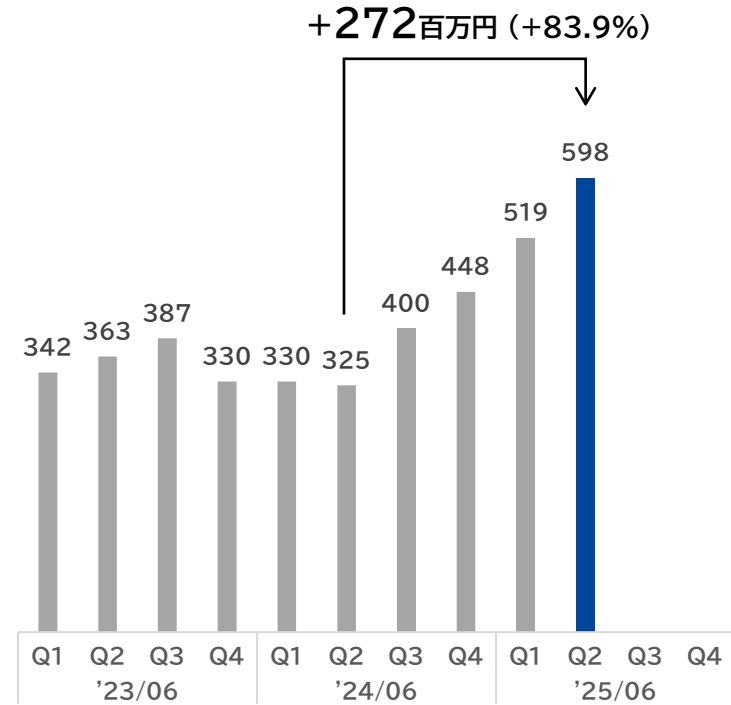
	24/6 Q2累計	25/6 Q2累計	増減	25/6 通期予想	進捗率
コンサルファーム	291	205	△86	586	35.0%
事業会社	76	82	6	230	35.7%
合計	367	287	△80	816	35.2%

(※)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携する場合がありますが、当該提携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。

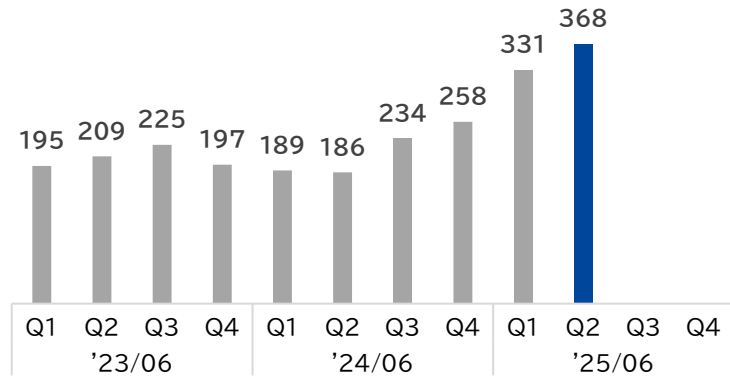
売上高 (四半期推移) — フリーコンサルBiz (スキルシェア) —

・ 当期Q2も好調に推移し、4四半期連続で過去最高の四半期売上高を更新している。成長軌道に乗って大幅伸長

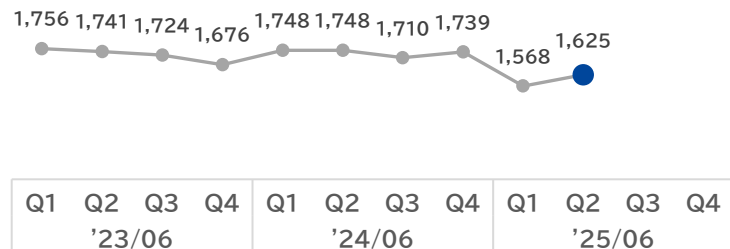
売上高 (単位: 百万円)



稼働人数(※) (単位: 人)



平均受注単価 (単位: 千円)
※単位未満四捨五入



- ・ 体制整備と人員増強、顧客のフォロー体制を強化したことで、当期Q2も過去最高の四半期売上高を更新。稼働人数は順調に伸びている
- ・ 拡大しているスキルシェア市場でプレゼンスを高めるべく、シェア増大を図る。成長軌道を描き、更なるサービスの拡大を目指す

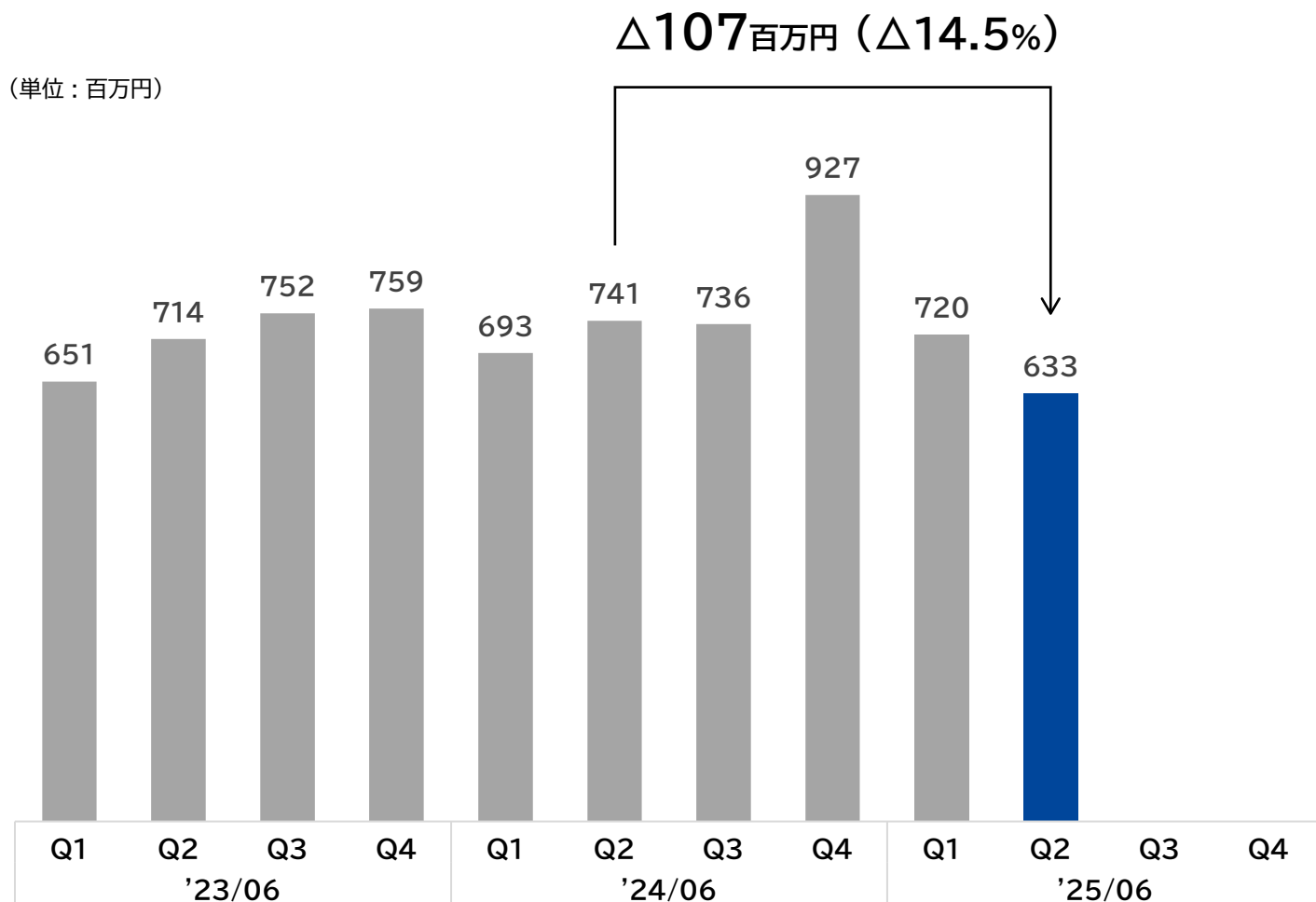
● 稼働人数 (単位: 人)

	24/6 Q2累計	25/6 Q2累計	増減	25/6 通期予想	進捗率
稼働人数	375	699	324	1,142	61.2%

(※) フリーコンサルタントの月次の稼働人数の合計

売上総利益 (四半期推移)

- スキルシェアの大幅伸長が貢献するも、人材紹介の売上減少が響く



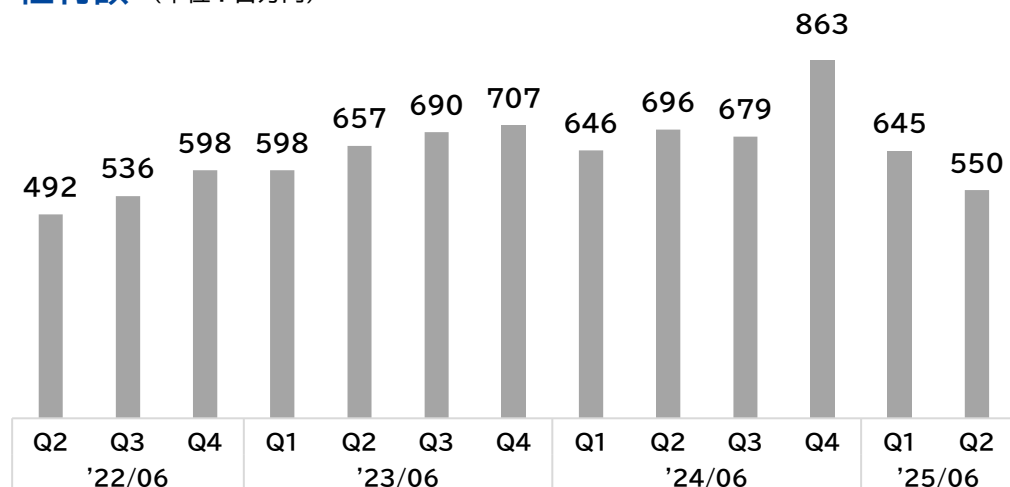
各サービス区分の Q2 粗利額と粗利率 (単位:百万円)

	'24/06 Q2	'25/06 Q2	増減額	増減率
上段:粗利額	696	550	△146	△21.0%
下段:粗利率	91.8%	90.4%	△1.4pt	—
人材紹介	44	83	+38	+85.4%
スキルシェア	13.8%	13.9%	+0.1pt	—

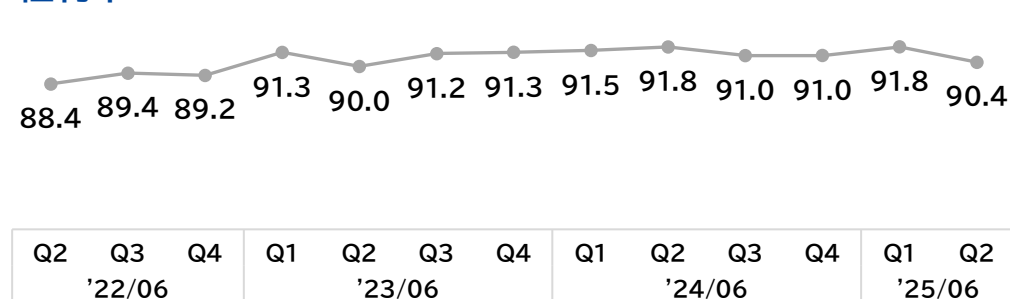
- 人材紹介: 売上減少により粗利額も減少。粗利率は自社データベースの利用を推進し、引き続き高い水準を維持
- スキルシェア: 増収効果で粗利額が伸長

人材紹介

粗利額 (単位: 百万円)

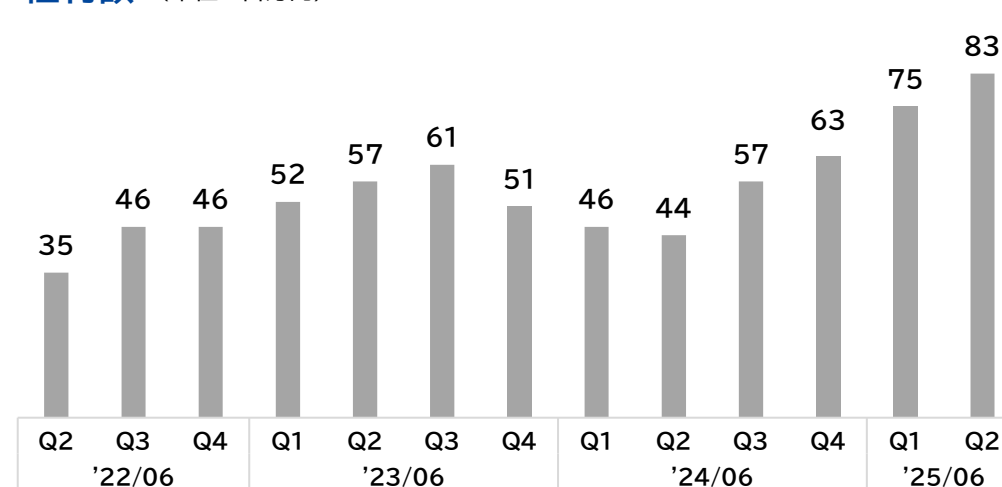


粗利率 (単位: %)

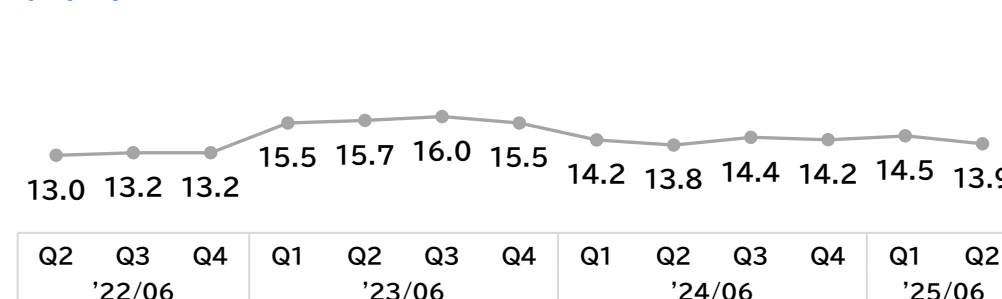


フリーコンサルBiz

粗利額 (単位: 百万円)



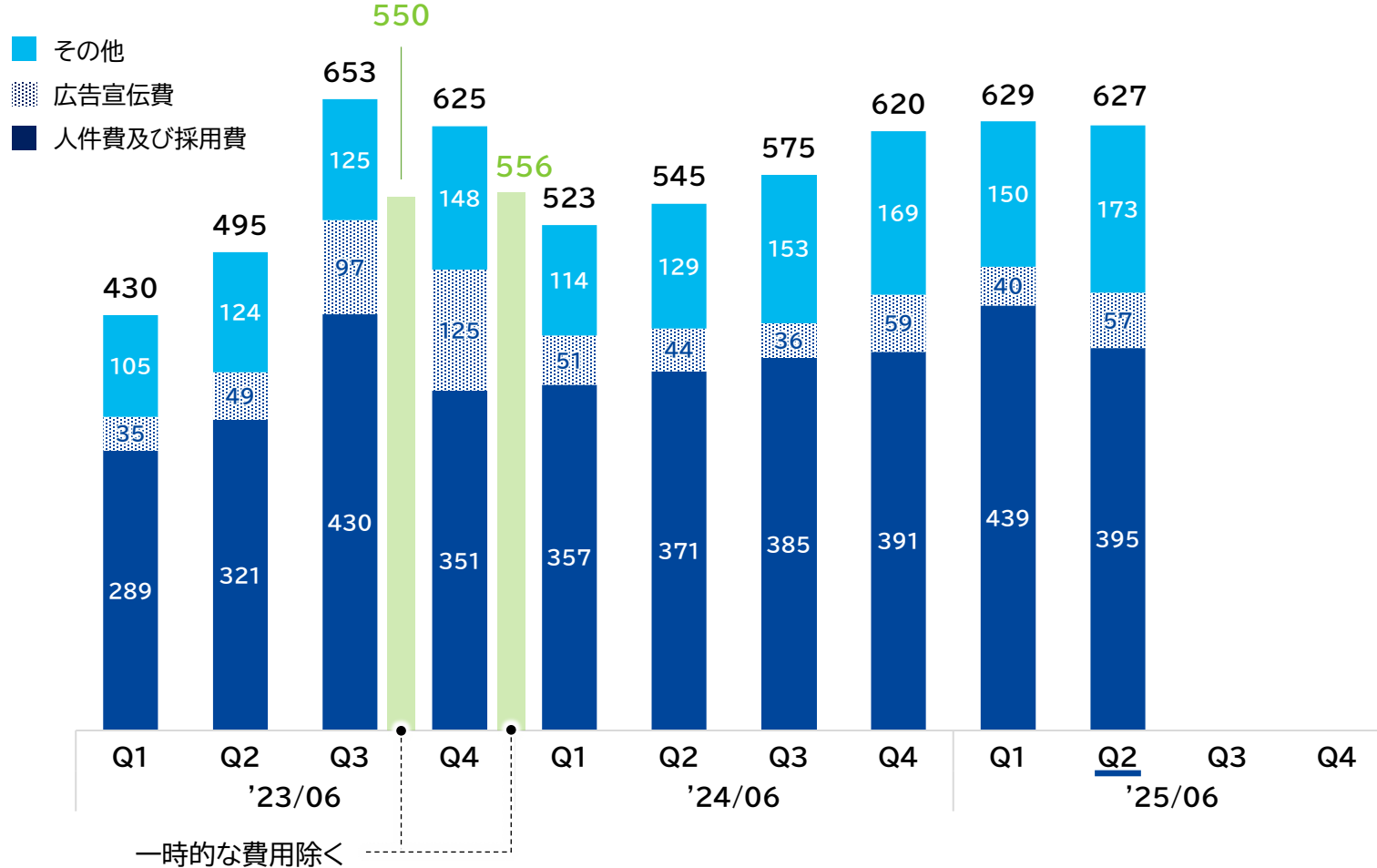
粗利率 (単位: %)



販売費及び一般管理費（四半期推移）

- ・ 人員増加で人件費及び採用費は増加傾向
- ・ 退職者の影響が出ているものの、採用活動は順調。フロント部門の人員は確保できる見込み

(単位：百万円)



● 従業員数 (※1)

(単位：人)

	前期末 (実績)	当期Q2末 (実績)	増減	当期末 (計画)
フロント部門(※2)	83	90	+7	106
その他	45	47	+2	53
合計	128	137	+9	159

- ・ フロント部門は、事業会社向け人材紹介とスキルシェアを中心に採用を強化している

参考 一時的な費用

'23/06期 Q3

- ・ 人件費 従業員特別賞与(上場記念) 66百万円
- ・ 広告宣伝費等 コーポレートブランディング 37百万円

'23/06期 Q4

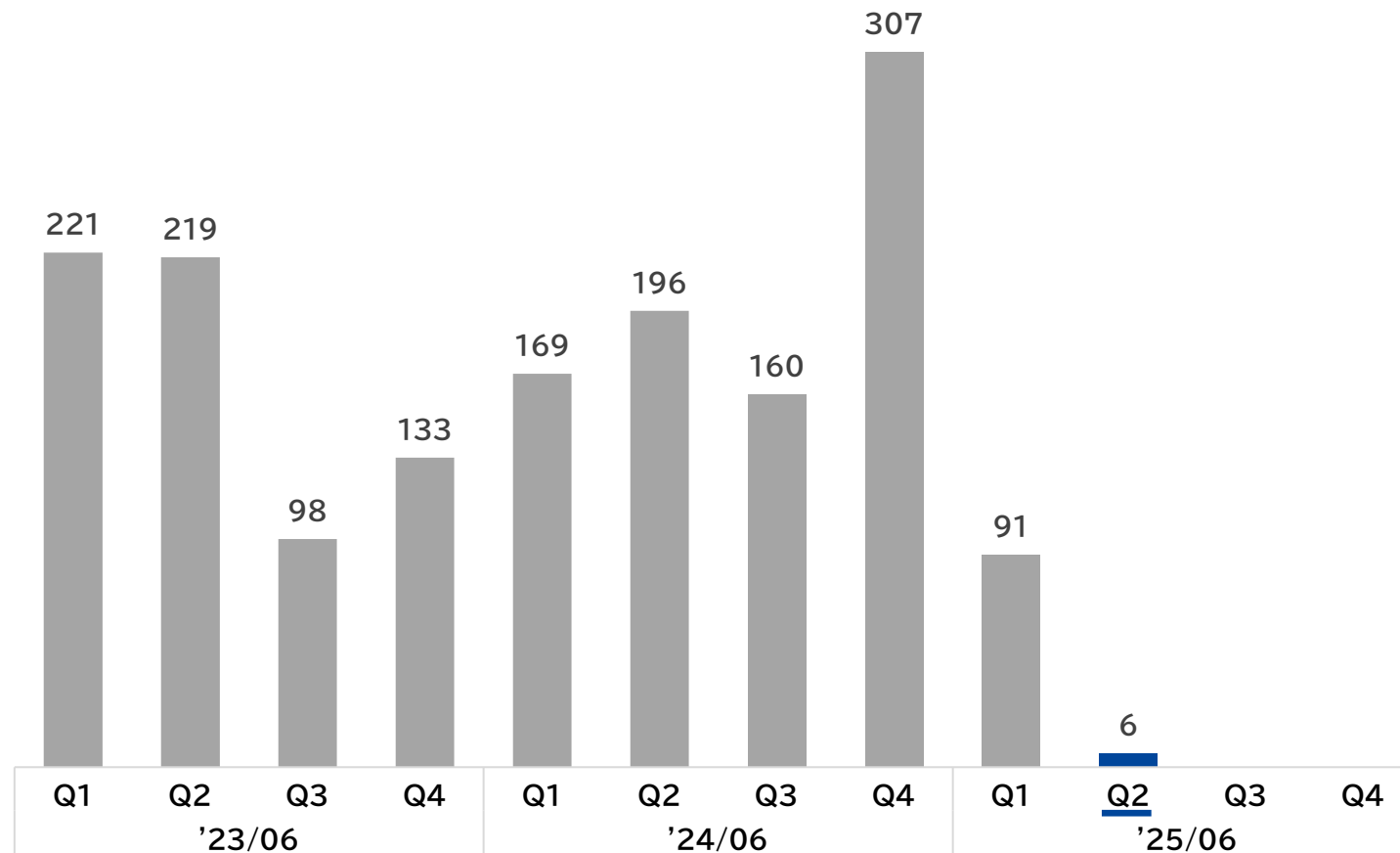
- ・ 広告宣伝費 コーポレートブランディング 52百万円
- ・ その他 業務委託費、教育訓練費等 17百万円

(※1) 本資料における従業員数は、正社員及び契約社員の合計です。
 (※2) フロント部門は、人材紹介及びスキルシェアの営業活動に直接従事する部署で構成されます。

営業利益（四半期推移）

- 当期は注力事業の人的投資を先行させるため、営業減益を見込んでいる
- 粗利率の高い人材紹介が顧客需要の鈍化により伸び悩み、利益面での貢献が遅れている

（単位：百万円）



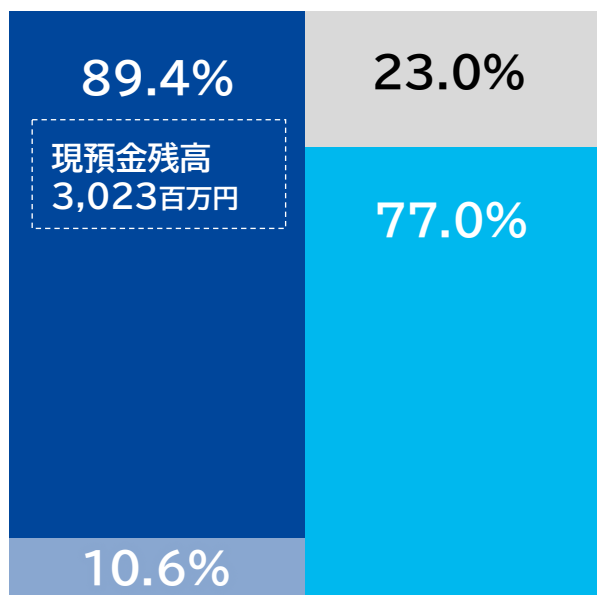
- スキルシェアが大幅に売上を伸ばしているものの、営業利益を押し上げるにはまだ時間がかかる
- 当期の通期業績予想は営業減益。人的投資を計画に沿って推進し、中長期の成長につなげる

貸借対照表

- 引き続き安定した財務基盤の確保を図る
- 自己資本比率 80.4%

■ 流動資産 ■ 固定資産 ■ 負債 ■ 純資産

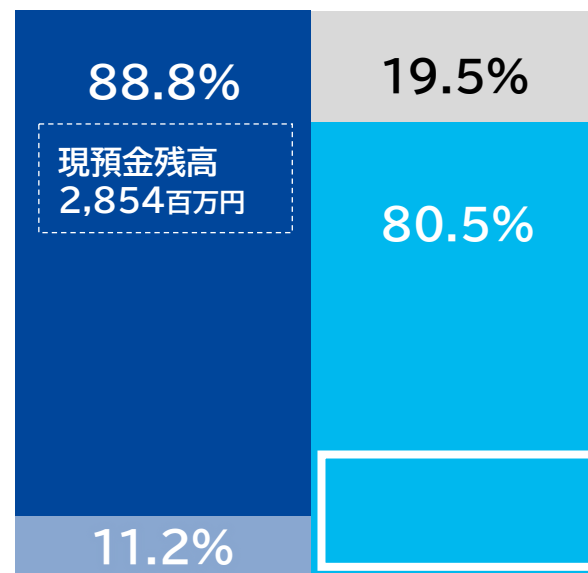
総資産 4,112百万円



'24/6 期末*
(2024年6月30日)

※連結ベース

総資産 3,972百万円



◀ 資本金 760百万円

'25/6 第2四半期末
(2024年12月31日)

2025年6月期 配当予想

- 株主の皆様への利益還元を重視する観点から、2025年6月期期末からの配当開始を見込む
- 純資産配当率(DOE) 5% を下限とする、安定的かつ継続的な配当を目指す

● 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おります。具体的には、純資産配当率(DOE)5%を下限とし、安定的かつ継続的な配当に努めてまいります。

基準日	1株当たり配当金		
	第2四半期末	期末	合計
2025年6月期 予想(初配)	0円00銭	35円00銭	35円00銭
前期実績 (2024年6月期)	0円00銭	0円00銭	0円00銭

当期は人的投資を先行させるため、通期予想は営業減益

スキルシェアが成長軌道に乗り、4四半期連続で過去最高の売上高を更新

人材紹介は大手コンサルファームの採用動向を注視

マネージャー以上の人材需要は底堅く、相対的に市場シェアは向上。顧客の採用再開時に最も果実が得られるポジションにつけている

1. 2025年6月期 第2四半期業績

2. Appendix ～会社概要・成長戦略(中期経営計画)～

※ 本資料の金額は原則として単位未満切捨てで表示しております。比率は小数第1位未満四捨五入で表示しております。

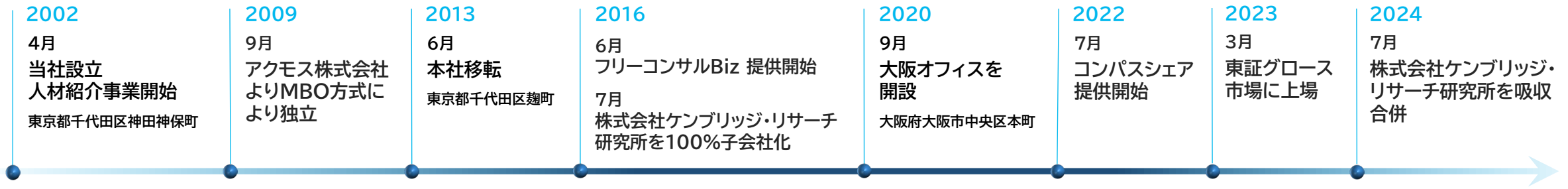
※ スキルシェアのうち、「コンパスシェア」の売上高及び粗利額は僅少であるため「フリーコンサルBiz」に含めて記載しております。

※ 注記がない限り、2024年6月期までは連結ベース、2025年6月期以降は単体ベースで記載しております。

(当社は2024年7月1日付で完全子会社であった株式会社ケンブリッジ・リサーチ研究所(以下、CRI)を吸収合併し、2025年6月期から非連結決算に移行しております。2025年6月期の実績または予想もしくは見込みの前期比較においては、CRIの経営成績を含む2024年6月期の連結数値との比較を表示しております。)



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
本社所在地	東京都千代田区麴町4-8 麴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
設立	2002年4月
資本金	760百万円 (2024年12月末現在)

業務内容	人材紹介、スキルシェア
従業員	137名 (2024年12月末現在) ※ 正社員及び契約社員の在籍者数
拠点	東京本社、大阪オフィス
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

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、生き生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ことが、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



MISSION

人が生きる、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、
すべての人が生き生きと働く
社会創りをめざします。**

サービスラインナップ

- ・ 祖業である人材紹介事業はコンサルファーム向けからスタートし、M&Aにより事業会社向けにも拡大
- ・ その後、スキルシェア事業も立ち上げ、ハイエンド人材と企業の多様なニーズに応え続けている

人材紹介

正社員採用
(コンサルファーム向け)



- 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の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

正社員採用
(事業会社向け)



- 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
- 2016年に(株)ケンブリッジ・リサーチ研究所(CRI)を買収して事業開始
- 7月1日付けでCRIは当社と統合
- キャリアアドバイザーが橋渡し

スキルシェア※

フリーコンサル



- コンサルファームや事業会社のコンサル案件にフリーランス紹介
- 戦略・DX分野の案件実績が豊富
- 事業会社はハイエンド人材をリーズナブルな料金で活用可能
- 当社のアドバイザーが橋渡し

スポットコンサル



- 事業会社は1回30分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
- コンサル人材が登録
- 当社のアドバイザーは非関与(Webによる自動マッチング)

(参考)人材側から見たサービスの位置づけ

転職

独立

副業

※ 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事業をスキルシェア事業と定義している。

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





山尾 幸弘 代表取締役会長 CEO

味の素ゼネラルフーズ(株)(現味の素AGF(株))にて営業・マーケティング業務を担当。1992年国内系エグゼクティブサーチ会社へ入社、同社取締役を経て、2002年アクシスコンサルティング(株)を設立、代表取締役社長に就任。2024年より現職。



伊藤 文隆 代表取締役社長 COO

パール楽器製造(株)で事業責任者を経験後、(株)ワークスサポート(現HRソリューションズ(株))にて人材紹介事業の設立に参画。2008年に当社入社。事業部長、執行役員を経て2017年に取締役、2021年に常務取締役に就任。2024年より現職。

荒木田 誠 取締役

HC本部長

日債銀総合システム(株)を経て、デロイトトーマツコンサルティング(現アビームコンサルティング(株))にて主に製造業コンサルティング業務を経験。2003年に当社入社。執行役員、(株)ケンブリッジ・リサーチ研究所代表取締役社長を経て、2021年に取締役HR事業本部長に就任。2024年より現職。

所 芳正 取締役

会長補佐 兼 コーポレート本部管掌

ロイタージャパン(株)等を経て、1991年に日本オラクル(株)入社。経理部長、監査室長、常勤監査役を歴任。その後(株)ユニマツリバティ、(株)大塚家具、匠大塚(株)、(株)WACULを経て、2019年に当社取締役管理本部長に就任。2024年より現職。

大友 良浩 社外取締役

1992年に(株)リクルート(現(株)リクルートホールディングス)入社。2002年弁護士登録。2010年よりはる総合法律事務所パートナー弁護士。企業法務、知的財産権訴訟、スポーツ選手代理人などを手がけ、数社の社外取締役・監査役を歴任。2020年に当社社外取締役に就任。

監査等委員

坂本 安東 取締役

三菱商事(株)にて一貫して中国ビジネスに従事、中国の製造企業に対する先端技術設備の導入支援や日本企業の中国進出支援を広く経験。2017年にJCMS(株)に入社。2019年より当社取締役、監査役を歴任。2021年より取締役監査等委員。

監査等委員

野間 自子 社外取締役

1986年に弁護士登録、早川総合法律事務所に入所。1999年より三宅坂総合法律事務所パートナー。知的財産権、会社法務、会社再生等を中心に経験。2020年に当社社外監査役に就任。2021年より社外取締役監査等委員。

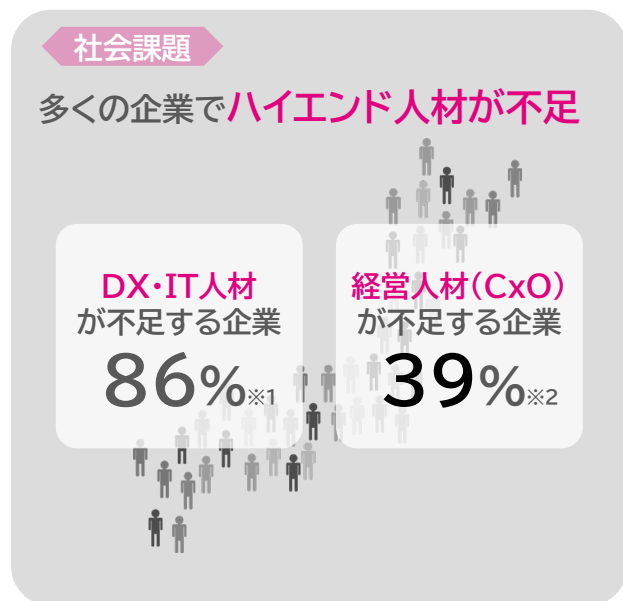
監査等委員

高野 寧績 社外取締役

中央青山監査法人等を経て、2008年に野村證券(株)に入社後、ノムラ・ホールディング・アメリカに外向、経理財務を広く経験。2014年に高野税務会計事務所参画、養和監査法人社員も務める。2020年に当社社外監査役に就任。2021年より社外取締役監査等委員。

長期ビジョン（目指す世界観）

ハイエンド人材と企業(事業会社・コンサルファーム)との橋渡し役となり、スキルのシェア・再配置を通じて日本社会の持続的な成長に貢献する



アクシスコンサルティングは、
ワンストップで人的資本の
最大化・最適化・再配置
を支援

人材のさらなる充実とフル活用

登録人材
ハイエンド人材 8.5万人超
スキルシェア 3,000人超

大手コンサルファームの
4人にひとりが登録

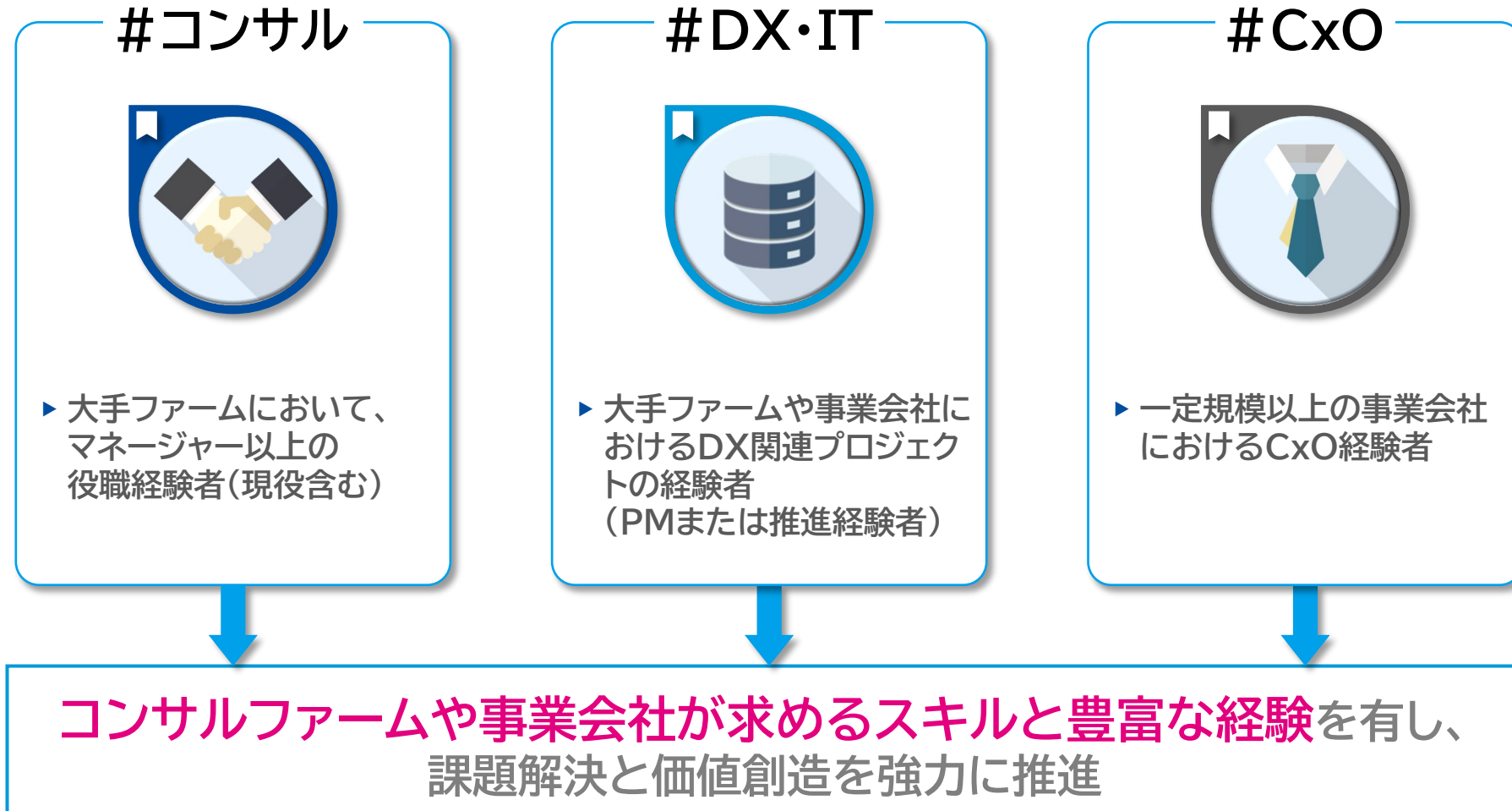
ハイエンド人材を
あまねく活用できる
社会

※1 出所:独立行政法人情報処理推進機構「DX白書2023」 Copyright 2023 IPA

※2 出所:独立行政法人労働政策研究・研修機構「人への投資と企業戦略に関するパネル調査」2023年10月 Copyright 2003- 独立行政法人労働政策研究・研修機構
各比率は小数点以下四捨五入で表記しております。

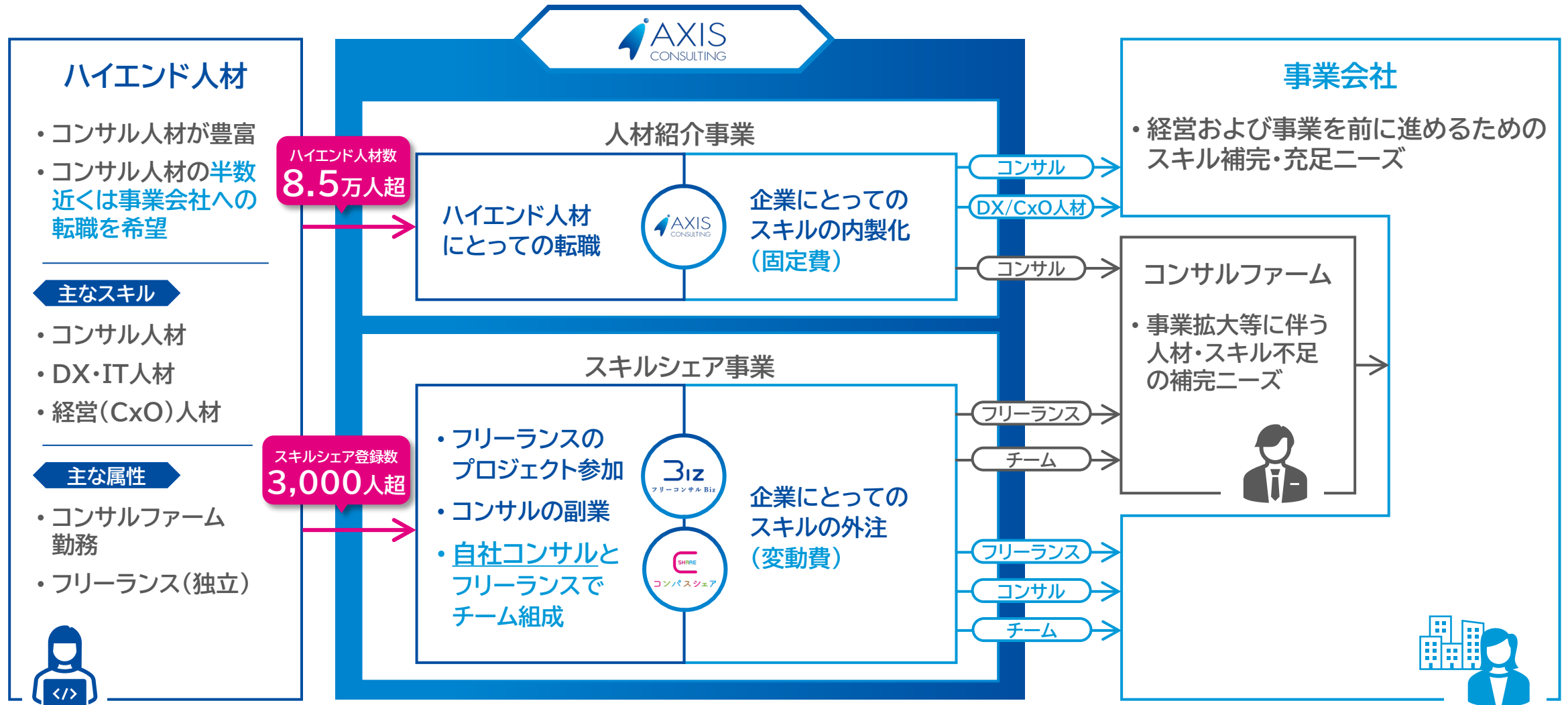
当社が定義するハイエンド人材

当社ではコンサルファームや事業会社から求められるスキルのうち「コンサル」「DX・IT」「CxO」について、それぞれに「豊富な経験」の定義を定め、いずれかひとつ以上に当てはまる人材を「ハイエンド人材」としています



当社の役割とビジネスモデル

- ・人材と企業へのスキルの橋渡しを役割として、「人材紹介」と「スキルシェア」の二つの事業を有する
- ・顧客は、祖業の主要顧客で結び付きが強い「コンサルファーム」から、様々な業界の「事業会社」へ拡大



- ・ハイエンド人材と企業、それぞれの多様なニーズを常に満たし続ける強みを有している
- ・その根底にあるのは、「カスタマーサクセス」を最大限に追求する姿勢

ニーズ

ハイエンド人材



- ▶ キャリアアップを図りたい
- ▶ いろいろな選択肢を持ちたい
 - ✓ コンサル会社への転職
 - ✓ 事業会社への転職
 - ✓ フリーランスとして独立
 - ✓ コンサル会社に勤務しながら副業
- ▶ フリーランスとして仕事が欲しい

サービス



事業会社／コンサルファーム

- ▶ 不足するスキルを補いたい
- ▶ 採用(固定費)と外注(変動費)のベストミックスを探りたい
- ▶ 素早く効率的に人材を見つけたい
- ▶ チームごと人材を揃えたい
- ▶ 手頃な料金でコンサルを受けたい

強み・提供価値

- ハイエンド人材を知り尽くしたアドバイザーによる長期目線のキャリアアドバイス
- あらゆる選択肢に対応可能
- 豊富な案件フロー

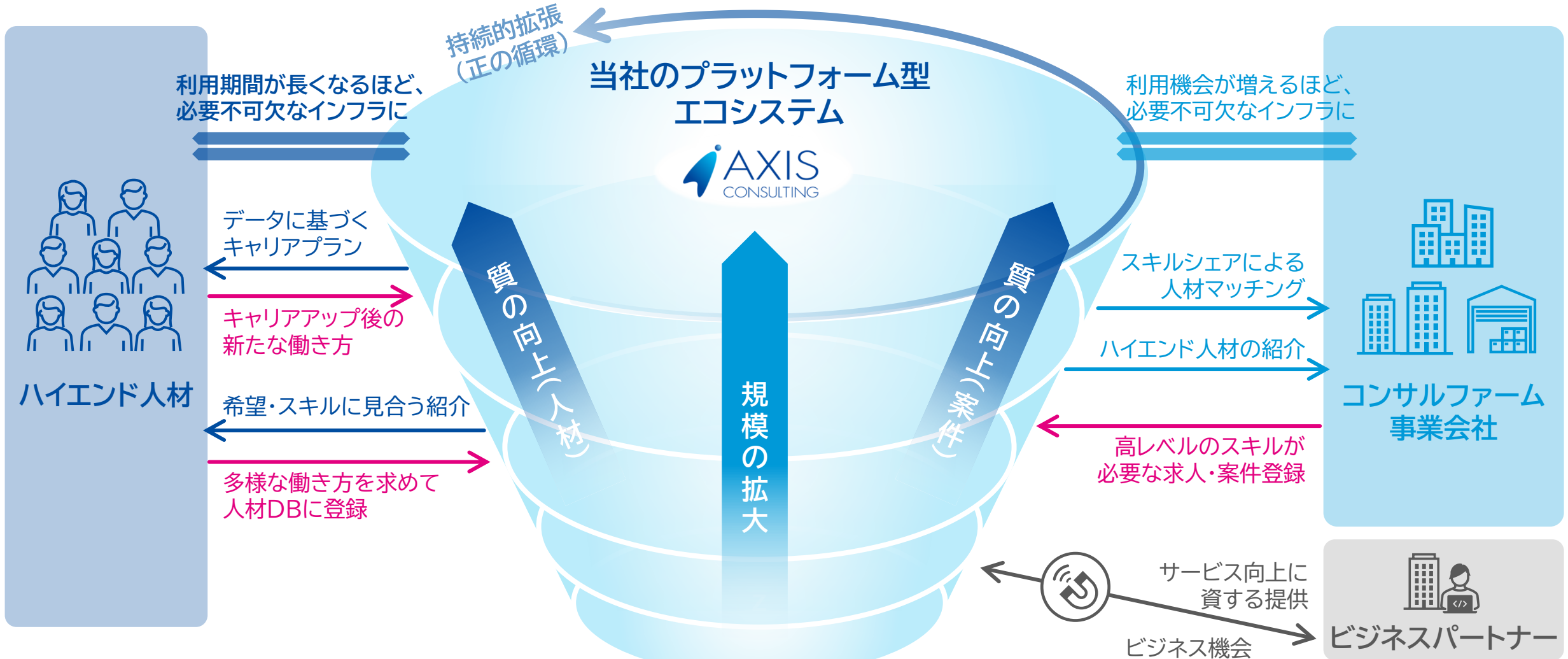
根底にある姿勢

カスタマーサクセス
の追求

- 豊富な人材・スキル情報
- 人材紹介とスキルシェアの両プロダクトを展開
- 副業サービスも提供
- (転職者の)転職先チームの人材充実ニーズにも対応

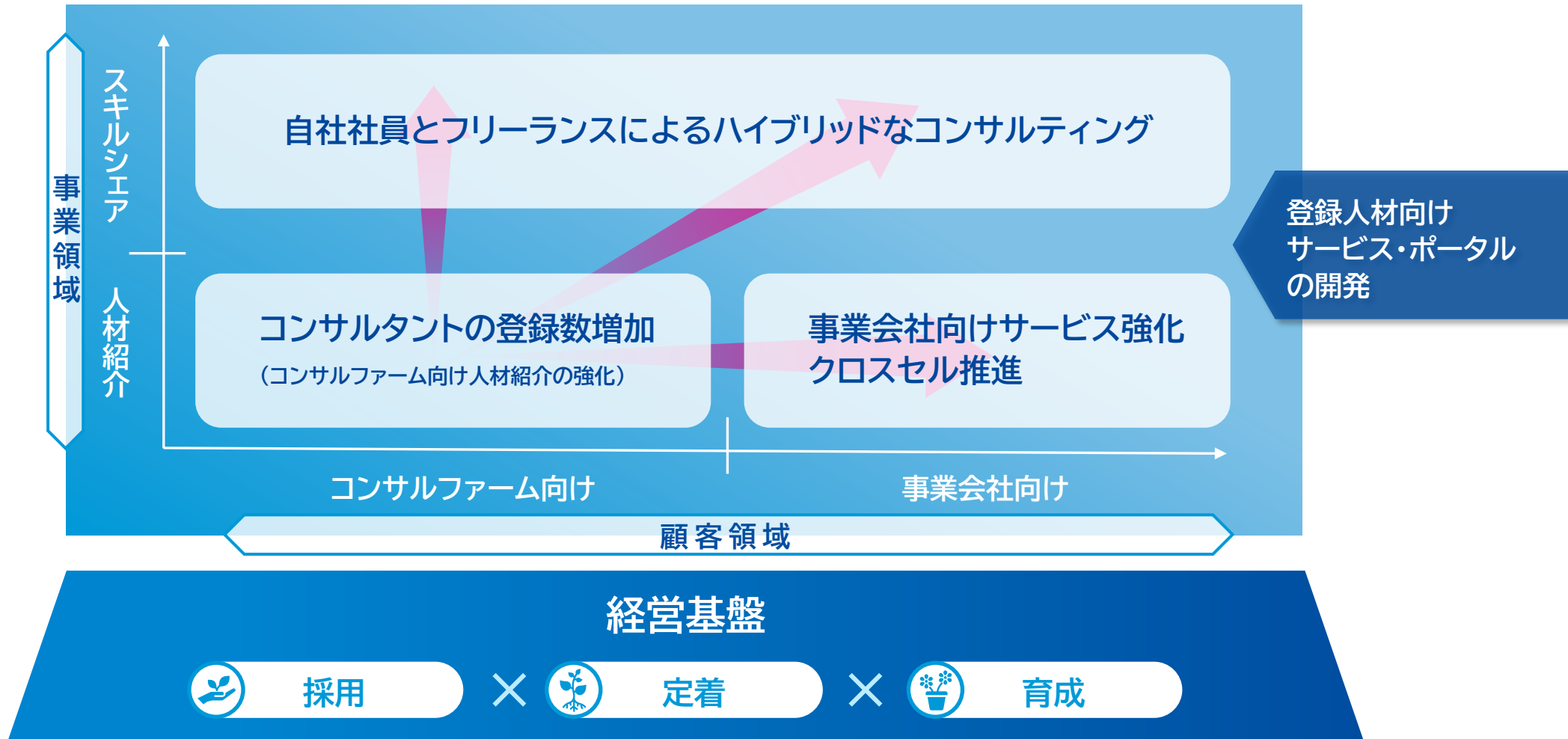
長期ビジョンを実現するエコシステム

人材・企業・ビジネスパートナーが集まることにより、「量の拡大」と「質の向上」が進み、各者にとっての魅力度が向上する。より多くの人材/企業(案件)/コラボレーションが集まる正の循環が生まれ、エコシステムが拡大





- ・ 人材紹介をコンサルファーム向け(第一の柱、業界トップクラス)から、事業会社向け(第二の柱)へ拡大
- ・ 加えて、スキルシェアを第三の柱としてさらに成長させ、人材紹介との相互作用による複利的成長を見込む





当社の人材紹介サービスの登録人材は、①ニーズに対応できる属性 ②成長性 ③質の高さを誇り、業界でもトップクラスの人材データベースを保有。引き続きクライアントのニーズに応え、業界になくてはならない人材基盤を目指す

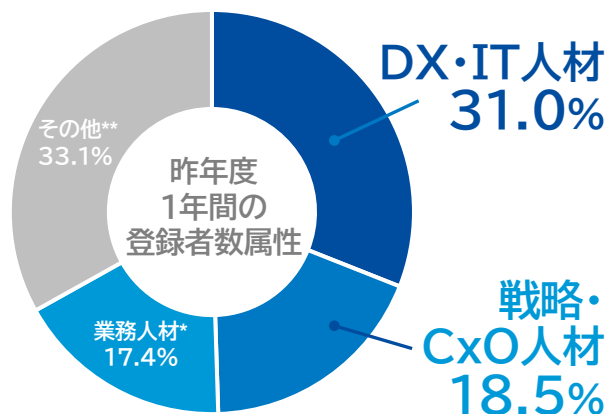
ハイエンド人材業界で
トップクラスの登録者数

ハイエンド人材数 8.5万人超

+ 登録人材の ③つの強み

① 属性

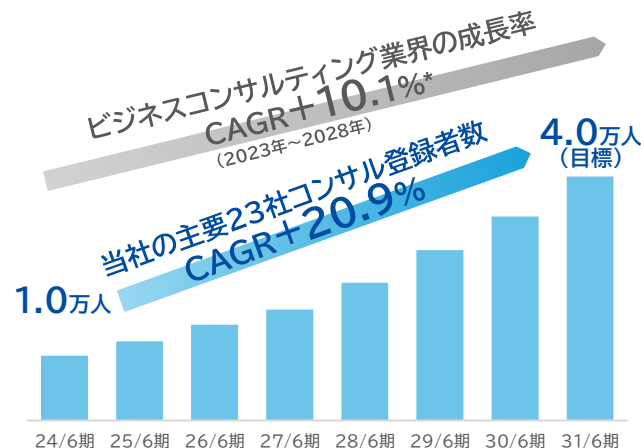
旬なニーズに対応できる
スキル人材が多数登録



*業務人材:会計、SCMなどのスキルを有する人材
**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

② 成長性

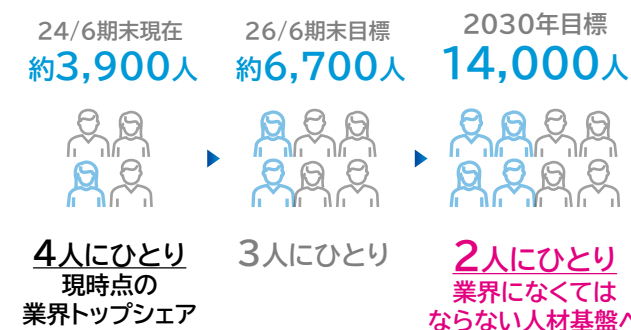
業界成長率を上回る勢いで
コンサルの登録者数が増加



*出典: IDC's Worldwide Semiannual Services Tracker, April 2024

③ 質の高さ

BIG4コンサル*の登録者数は
4人にひとり(業界トップシェア)
更なるシェアアップを企図



*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。



- ・ 事業会社への転職を希望するハイエンド人材が多く集まる当社へ、DX化等を背景に各社より相談件数が急増中
- ・ 事業会社向け人材紹介を改めて注力分野として定め、リソース投入と体制構築で成長の加速を狙う

ハイエンド人材のニーズ

- ▶ 事業会社に転職したい
(コンサル to 事業会社)
- ▶ 自身の専門分野・経験・ケイパビリティを
現場で活かしたい



当社のハイエンド人材が
求められる人材像に合致して
おり、相談件数が急増中

事業会社のニーズ

- ▶ これまでのDXプロジェクトは外部の
コンサルタントに頼っていたが、
長期的視点でDX人材を内製化したい
経験豊富なコンサルを採用したい

今後の注力分野として再認識し、リソースの投入と体制の再構築 を実施

独自企業ネットワークの強化

- 相談に加え、当社を介して事業会社に
就職支援した人材を通じたニーズ探索／紹介
／案件相談により確度の高い引合を獲得

営業人材の増員と教育

- 営業人材の増員
- キャリアアドバイザーの育成

戦略・オペレーションの最適化

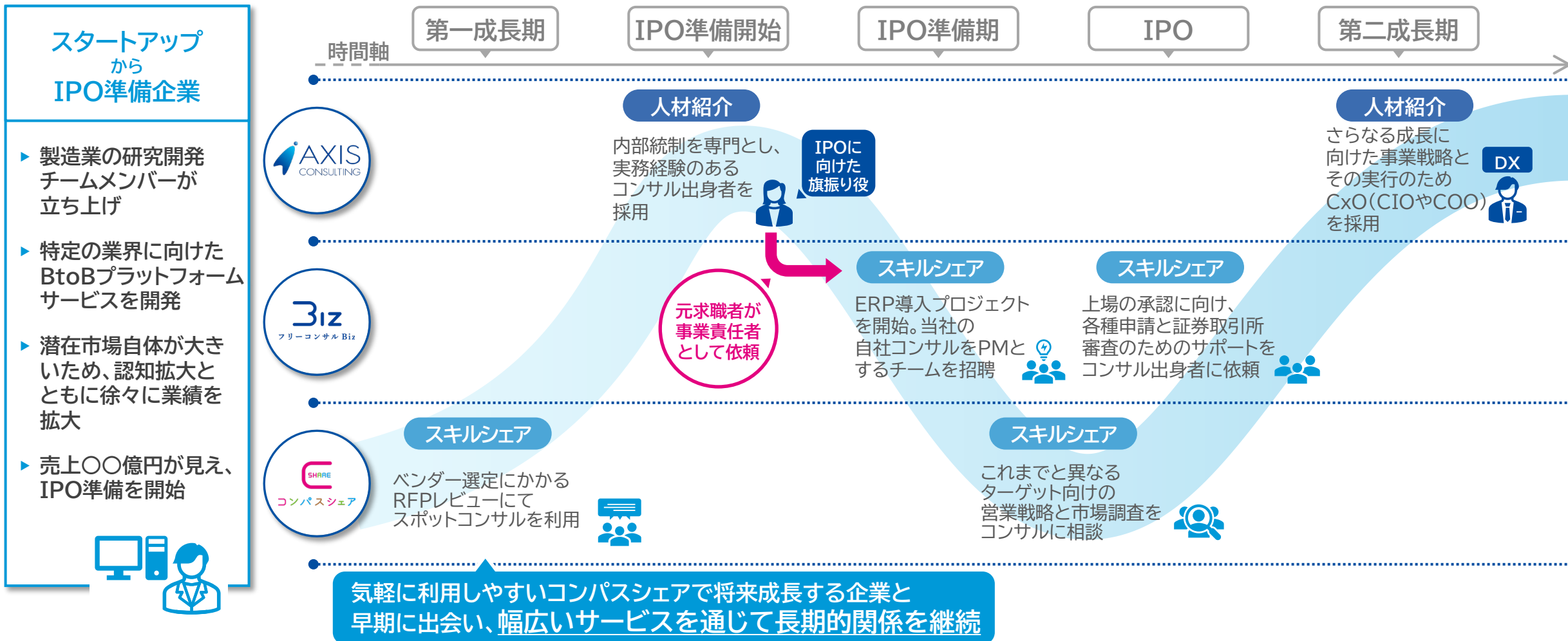
- ケンブリッジ・リサーチ研究所との統合により、
相談から案件紹介までの各プロセスを一貫し
て最適化を進めている

事業会社向けサービスの強化(サービス提供の例)



スキルシェアが事業会社(カスタマー)との接点となり、人材紹介を含む幅広いサービスでニーズを満たすことでカスタマーサクセスを実現。必要不可欠な長期的パートナーとなり、継続的な収益を獲得する

事業会社向けのカスタマーサクセスの一例(イメージ)





フリーコンサルBizで提供しているコンサルティング機能に、プロジェクト・マネジメントに強みを持つ自社コンサルを採用し、フリーコンサルと組み合わせたハイブリッド体制を導入する

【BEFORE】

- プロジェクトごとに個々のフリーコンサルタントに依頼
- 当社営業社員が品質管理も担う

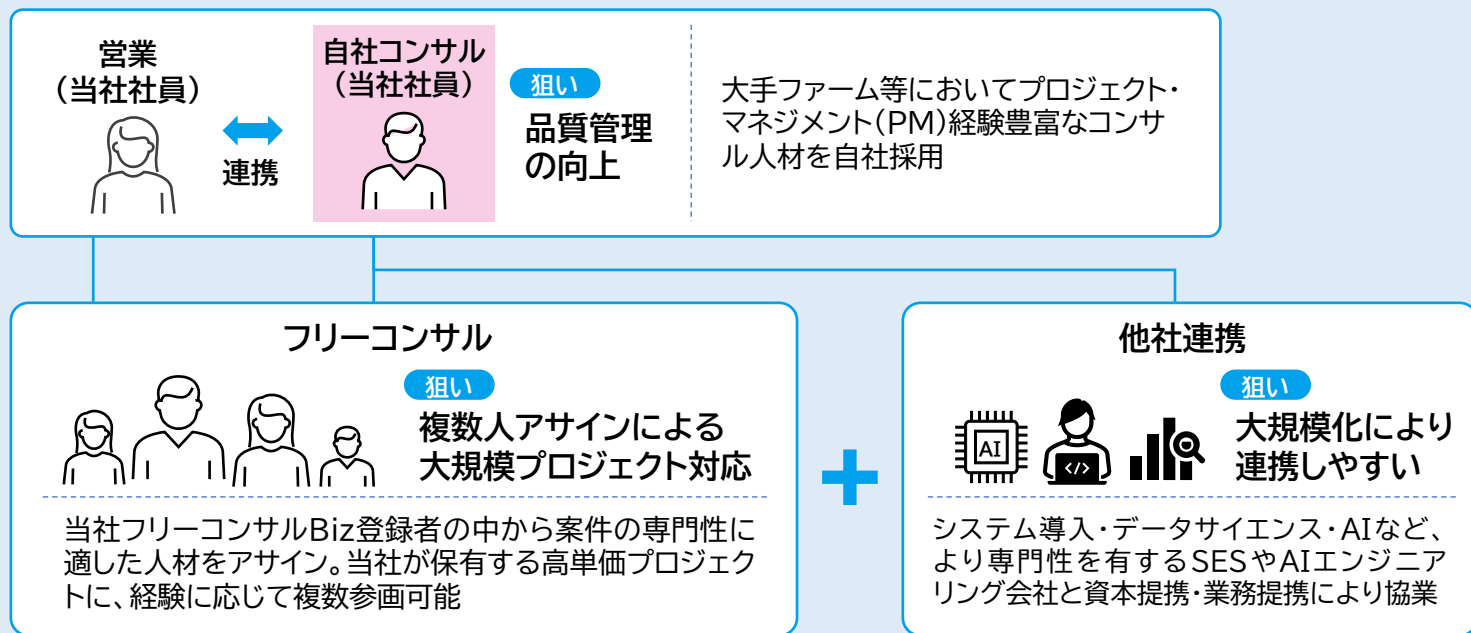
現在のプロジェクト体制



【AFTER】 **New** ハイブリッドなコンサルティング

- 施策内容** プロジェクト・マネジメントに強みを持つ自社コンサルを採用し、フリーコンサルと組み合わせたハイブリッド体制を導入する。
- 狙い** ①大規模プロジェクト対応 ②品質管理の向上 ③積極的な他社連携

自社コンサルをPMとしたハイブリッド体制





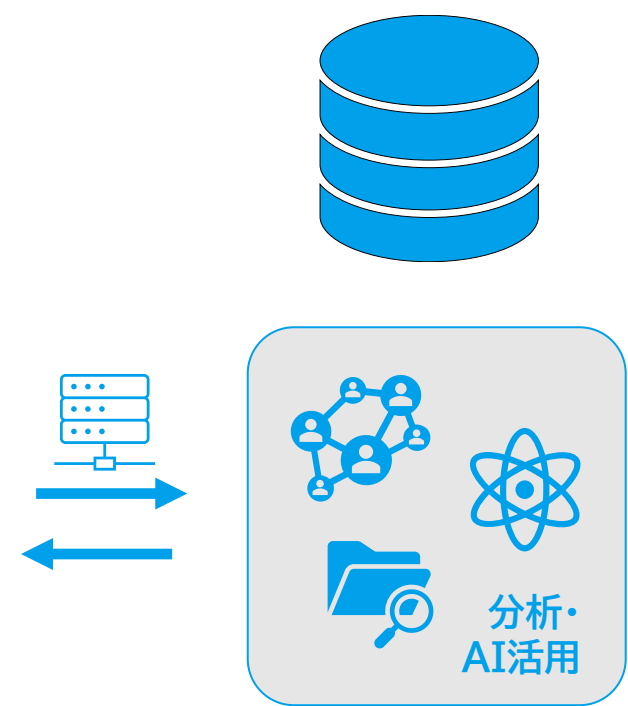
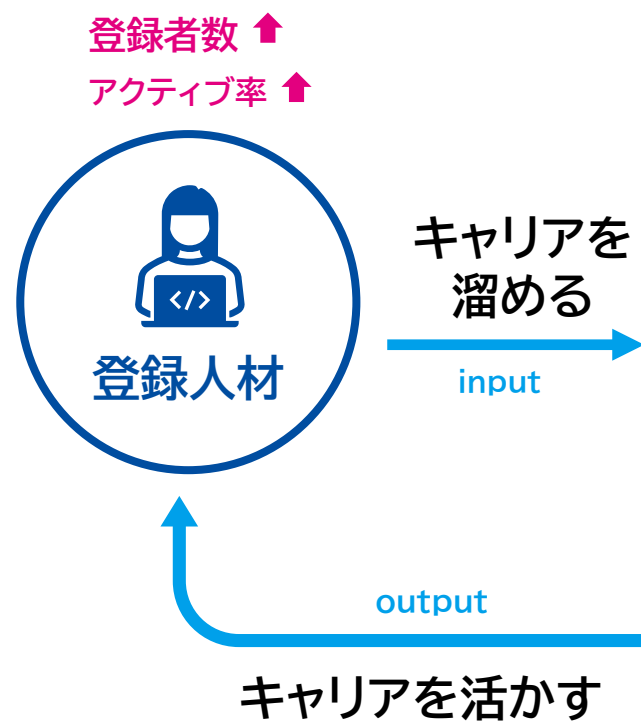
登録人材の顧客サクセスの加速のため、人材紹介で蓄積したデータベースを軸に、サービス・ポータルの利便性を拡張。統合データベースの活用と併せて、求職者サポートのより一層の充実に努める

New 2024年7月開発開始、
2025年夏より順次リリース

New 情報の一元化により、求職者情報が
可視化され、顧客サクセスを
一層促進していく

登録人材向けサービス・ポータル

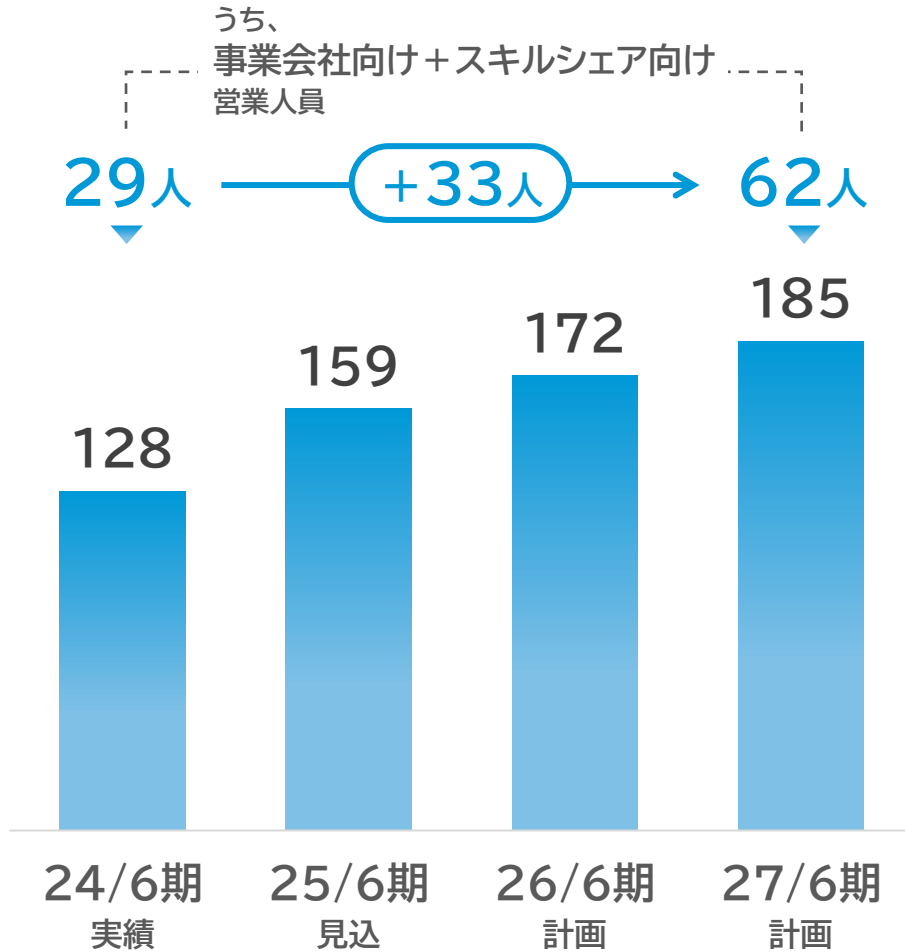
統合データベース



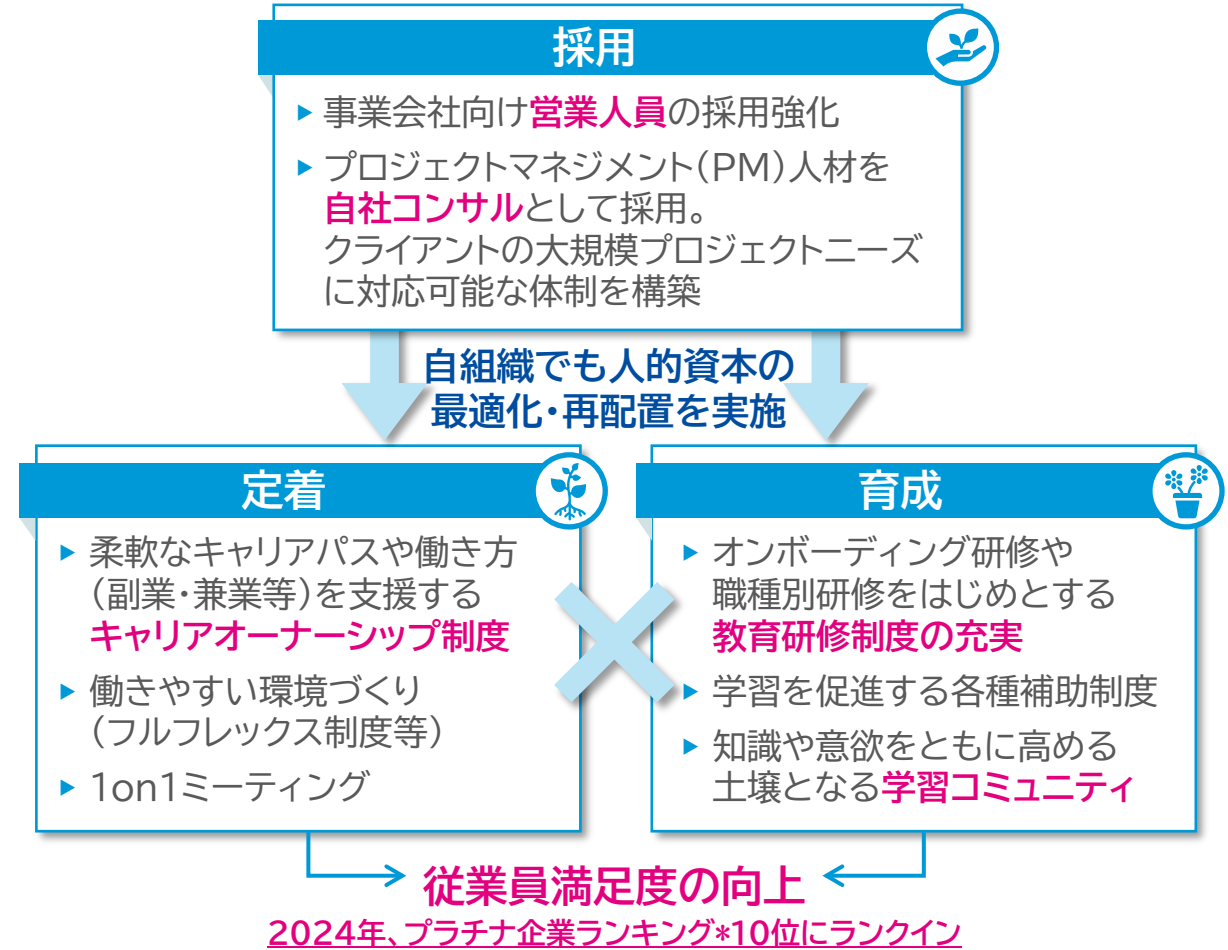


事業会社・スキルシェアのニーズに応えるべく、人員を先行投資として積極採用。働きがいと働きやすさの両立を図り、早期戦力化のための教育・育成などへ、引き続き重点的に取り組む。

■ 人員計画

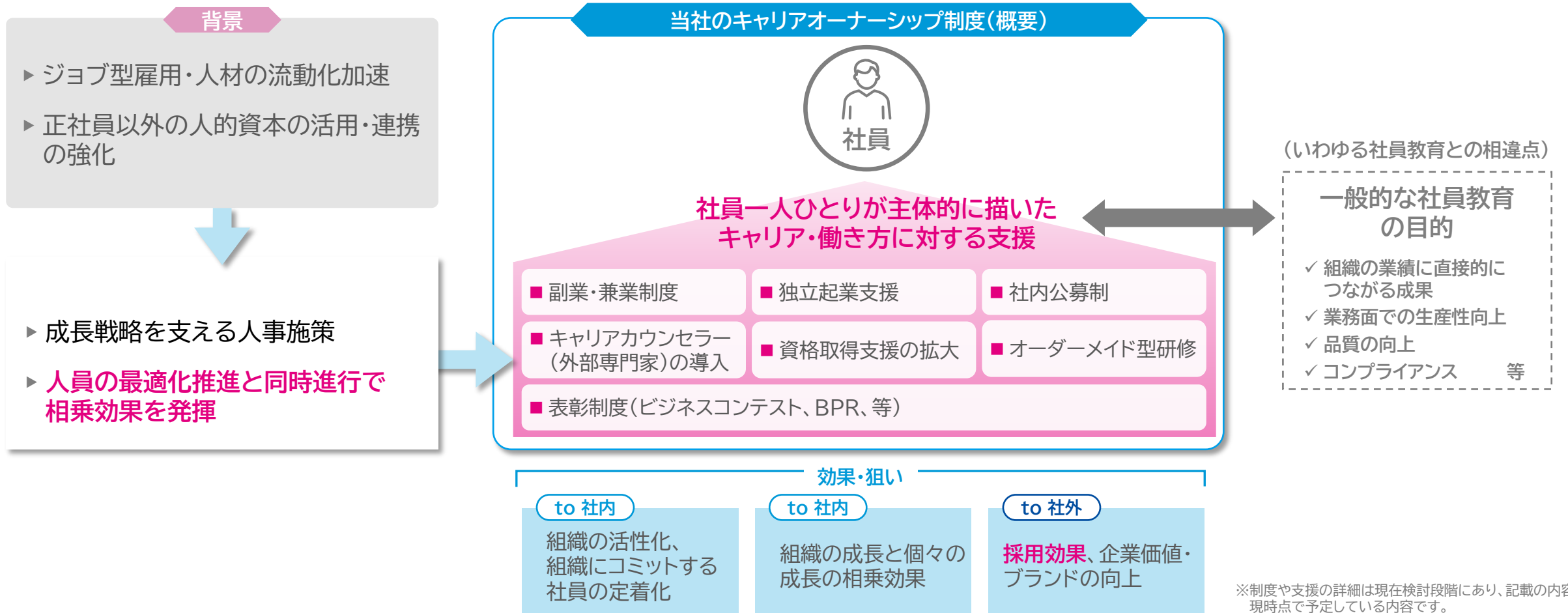


■ 社内人材の採用・定着・育成



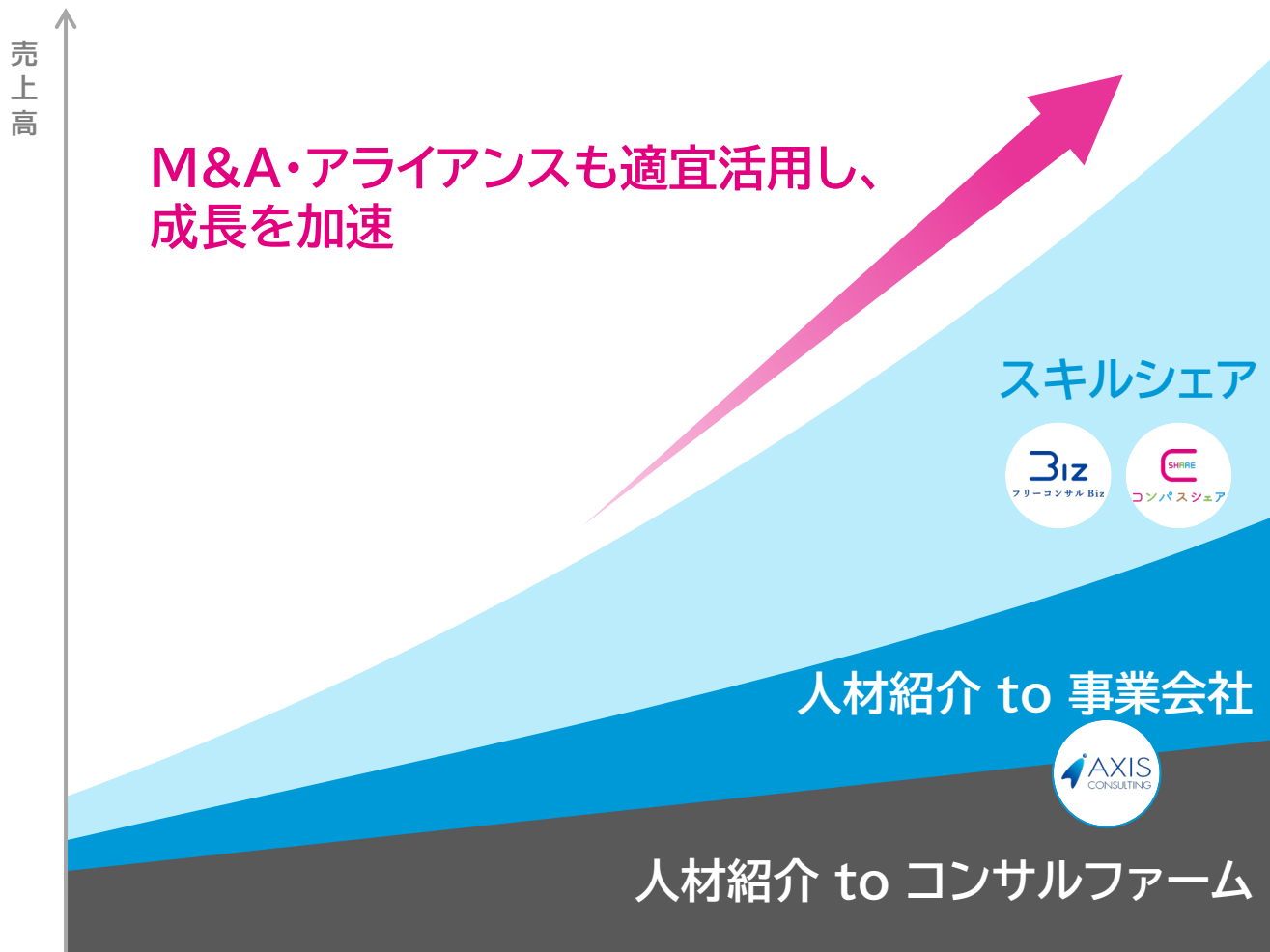


- ・キャリアオーナーシップとは、自身の生涯のキャリアについて社員一人ひとりが主体的に考え・行動すること
- ・当社では、「キャリアオーナーシップ制度」を導入し、人的資本の活用や連携の可能性を広げるべく、社員が描くキャリア・働き方の多様化を支援するさまざまな施策を取り入れる



※制度や支援の詳細は現在検討段階にあり、記載の内容は現時点で予定している内容です。

- ・今まで祖業のコンサルファーム向けの人材紹介で成長を遂げてきた(今後も安定・高収益性事業)
- ・今後は成長性の高い「事業会社」向け人材紹介、「スキルシェア」をさらに伸ばさせていく



成長◎

収益○

- ▶ プロジェクト管理できる人材(PM人材)を自社で採用
⇒ **自社コンサル**
- ▶ 自社コンサルとフリーランスを組み合わせたチーム組成を可能に
(大規模プロジェクトが増えていることが背景)
- ▶ 当面はファーム向けに拡大しながら、徐々に事業会社にも展開予定。
潜在市場が大きく、高成長を狙えるビジネス

成長◎

収益◎

- ▶ 事業会社向け人材紹介の(株)ケンブリッジ・リサーチ研究所を
2024年7月に統合
- ▶ ①当社のコンサル人材活用、②スキルシェアとのクロスセル等により
大幅な成長を期待

成長○

収益◎

- ▶ 当社の強みを活かし、コンサル市場の成長率(CAGR約10%)*
プラスαの登録者増加を通じて、業績拡大を狙うビジネス

*シンクワイア社:経営者を対象としたエグゼクティブ・コーチングのリーディングカンパニー。
コーチングの国際資格を有する経験豊富なプロフェッショナルコーチが多数在籍。

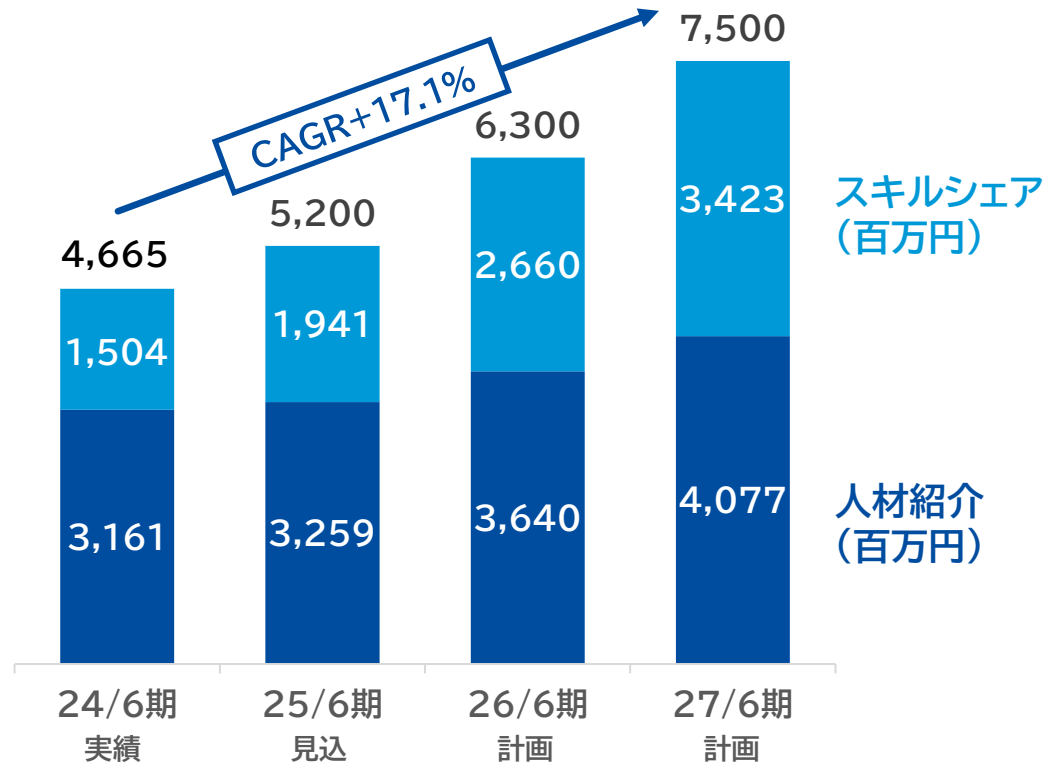
2031年6月期

*出典: IDC's Worldwide Semiannual Services Tracker, April 2024

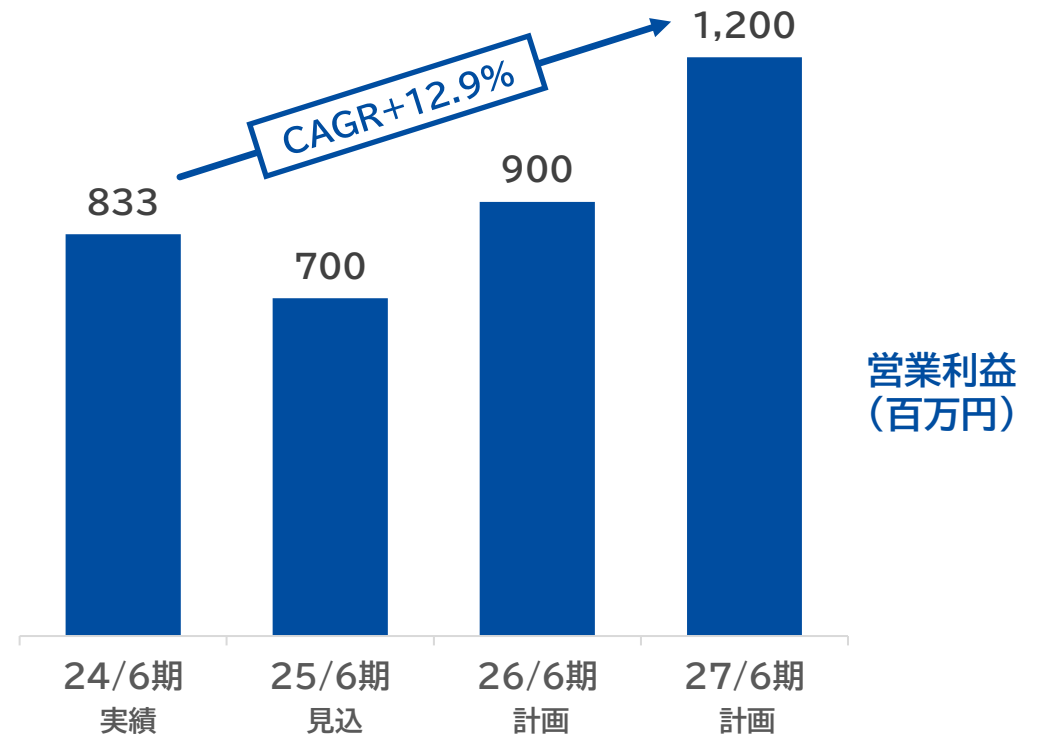
中期目標数値

成長イメージのとおり、事業規模を拡大していく。2027年6月期に営業利益12億円を目指す

売上高目標



営業利益目標



2027年6月期のROE **17%** (目安)

< 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