


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

# 2023年6月期 第3四半期 決算説明資料

2023年5月12日

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

# 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

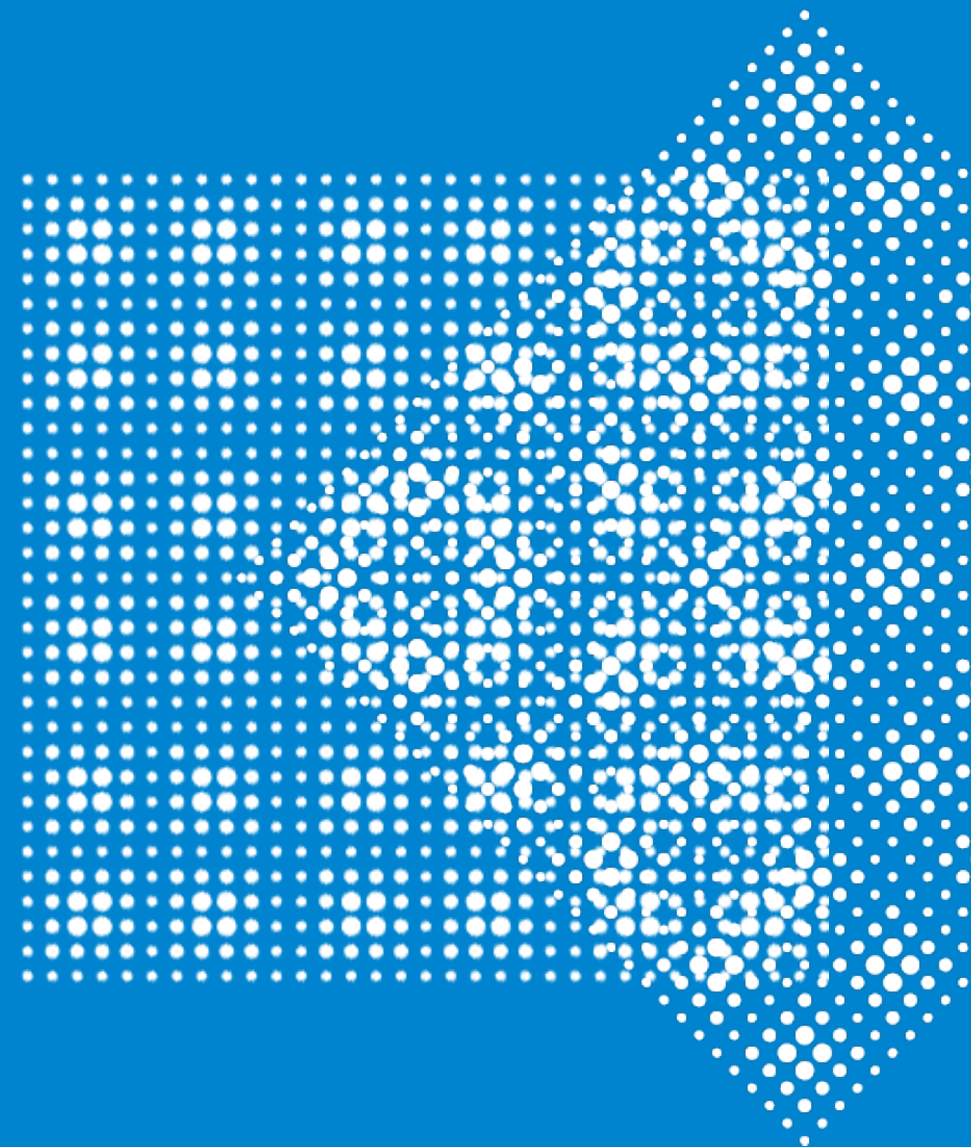
旧予想 **609**百万円 ▶ 新予想 **651**百万円 (+**42**百万円) 前期比 +**29.9**%

※ 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。

# Agenda

---

1. 会社概要
2. 2023年6月期 第3四半期決算説明
3. 成長戦略



# 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

2002

4月  
当社設立  
人材紹介事業開始  
東京都千代田区神田神保町

2009

9月  
アクモス株式会社  
よりMBO方式に  
より独立

2013

6月  
本社移転  
東京都千代田区麹町

2016

6月  
フリーコンサルBiz 提供開始  
7月  
株式会社ケンブリッジ・リサーチ  
研究所を100%子会社化

2020

9月  
大阪オフィスを  
開設  
大阪府大阪市中央区本町

2022

7月  
コンパスシェア  
提供開始

2023

3月  
東証グロース  
市場に上場

社 名 アクシスコンサルティング株式会社

本社所在地 東京都千代田区麹町4-8  
麹町クリスタルシティ6F

代 表 者 代表取締役 山尾 幸弘

設 立 2002年4月

資 本 金 748百万円 (2023年4月末現在)

業 務 内 容 人材紹介、スキルシェア

従 業 員 単体 100名 連結 117名 (2023年3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

グループ企業 株式会社ケンブリッジ・リサーチ研究所

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

# 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

### 正社員採用

コンサルティングファーム向け

事業会社向け

アクシスコンサルティング



- コンсалティング領域の人材紹介における長年の実績
- コンсал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

ケンブリッジ・リサーチ研究所



- 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

## スキルシェア※

### フリーコンサル

アクシスコンサルティング



フリーコンサル Biz

- 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

### スポットコンサル

アクシスコンサルティング



2022年  
7月開始

コンパスシェア

- 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

(参考) 人材側から見たサービスの位置づけ

転職

独立

副業

---

## 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。**

## 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。

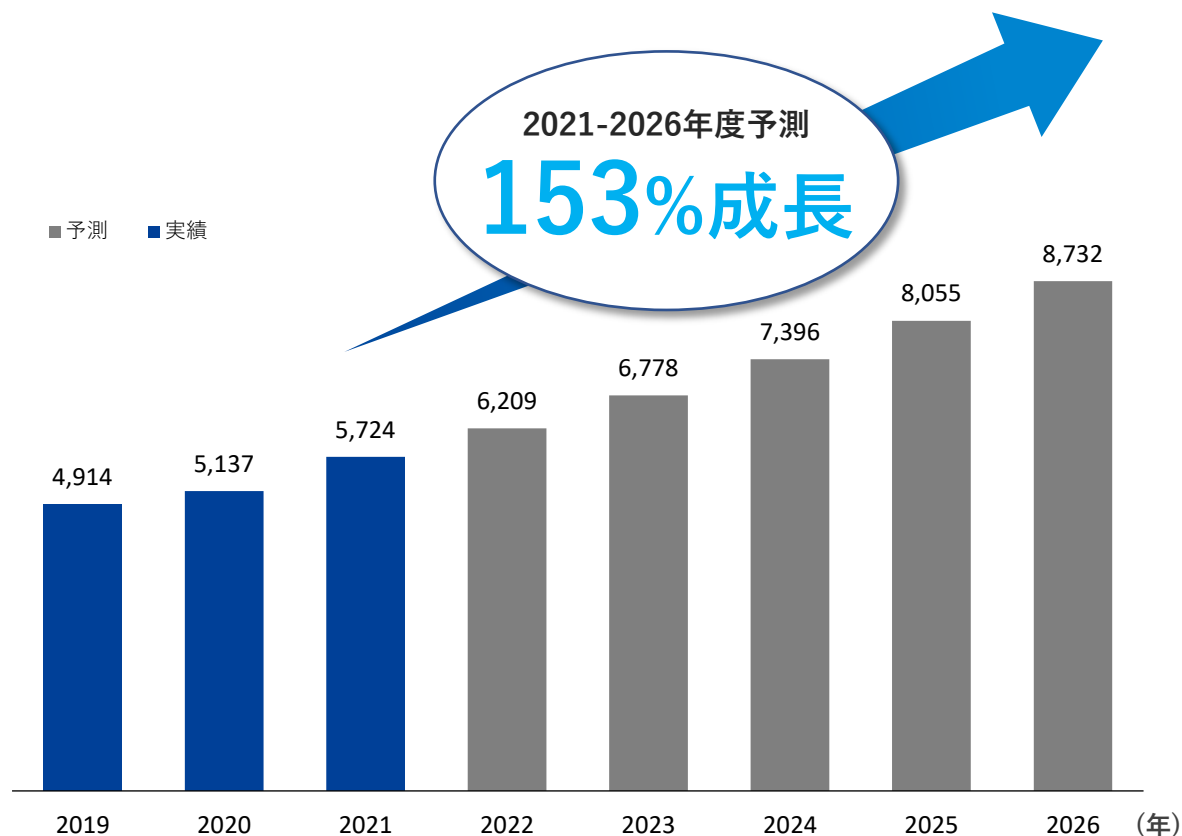
### 課題解決と価値創造のパートナー



# 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※



## 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

※ 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、#JPJ46565021)  
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、#JPJ47875922)

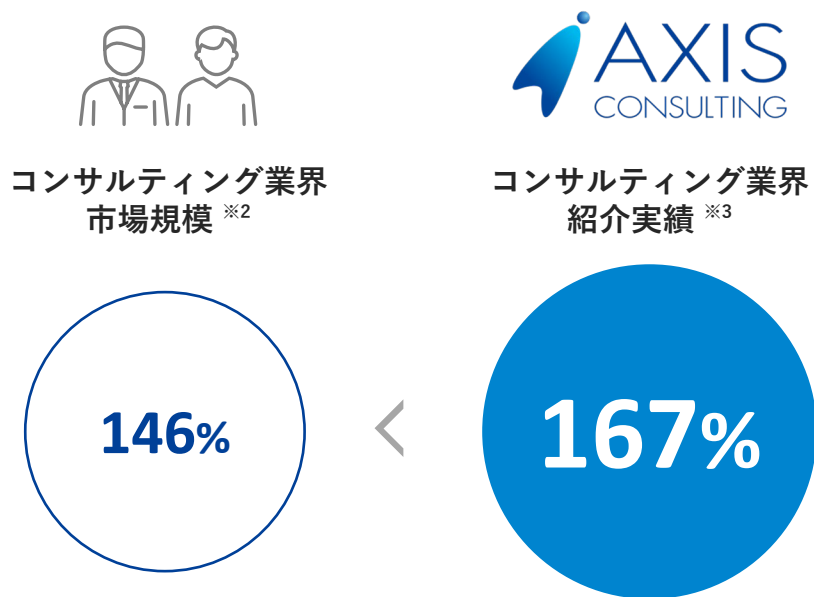


# コンサルティング業界における紹介実績

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。

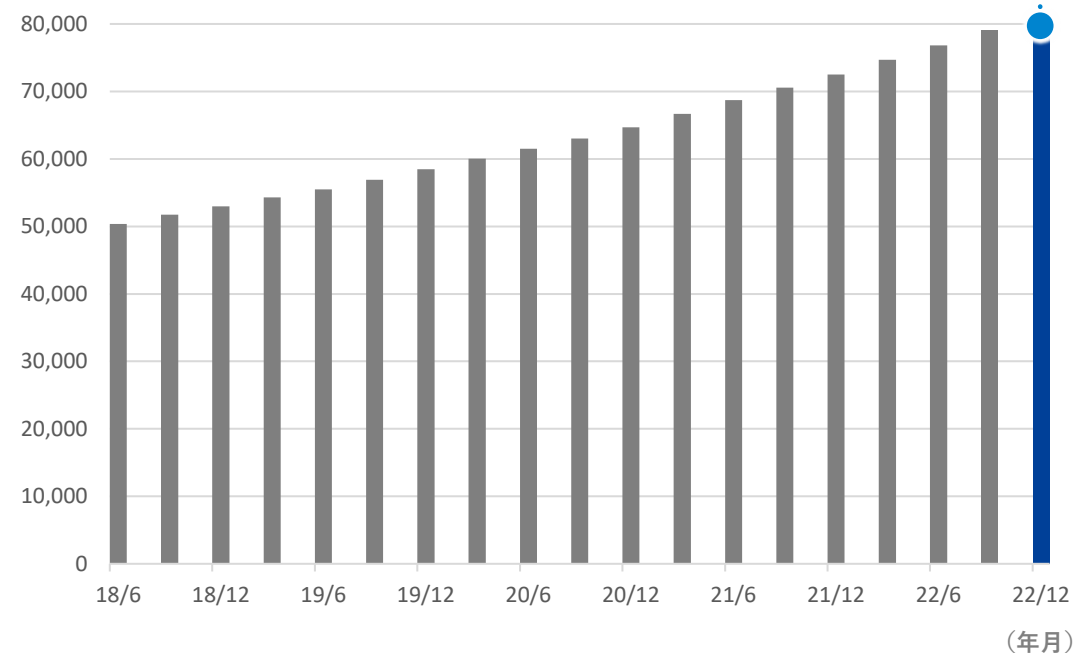
## 成長性の比較 (2017~2021年度) ※1

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



## 人材登録者数推移 ※4

● ハイエンド人材を中心とした約8万人の人材登録者数



※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

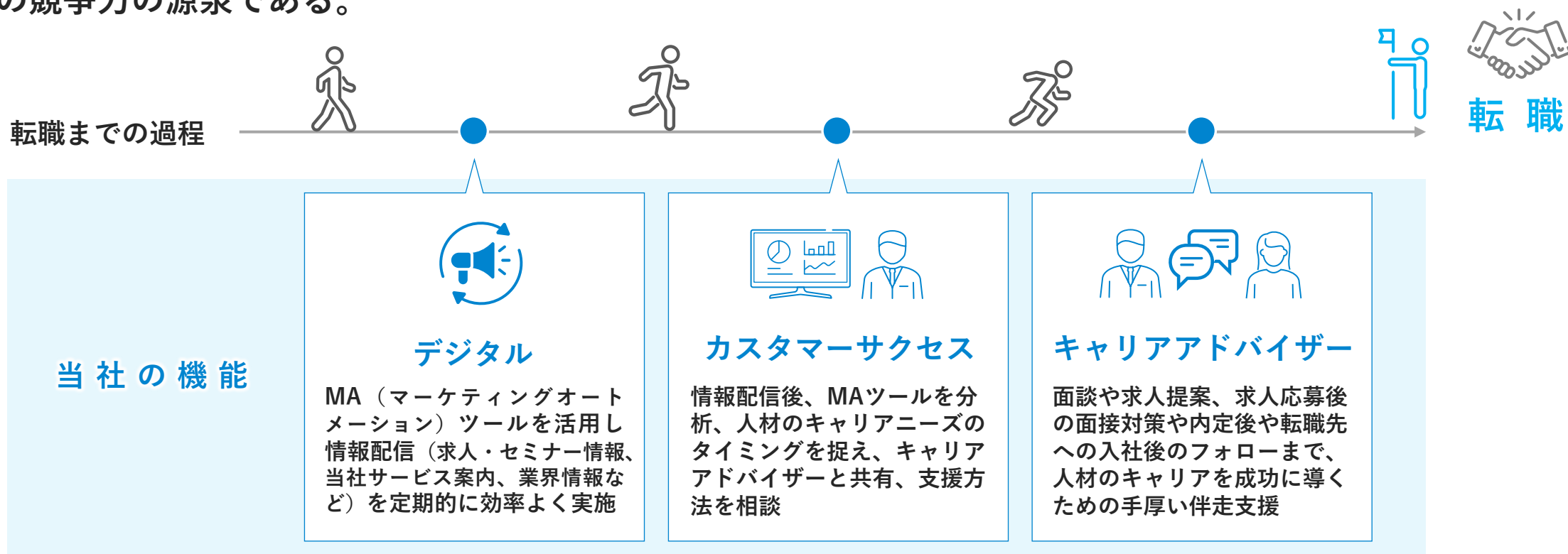
※2 出所：IDC Japan「国内ビジネスコンサルティング市場規模予測（2022年~2026年）」（2022年4月発行、#JPJ47875922）

※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。

# 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。



データベースの  
更新・ナーチャリング

## ハイエンド人材の中長期フォロー実績（20/6期～22/6期）

- 当社が転職支援したハイエンド人材のうち、44%が中長期フォローによるもの※
- さらにその中長期フォローのうち29%は当社支援により複数回転職した人材

※ コンサルティング業界にマネジャー以上の役職で転職した人材を母集団としたときの、当社登録から転職先入社までの期間が1年以上経過していた人材の割合

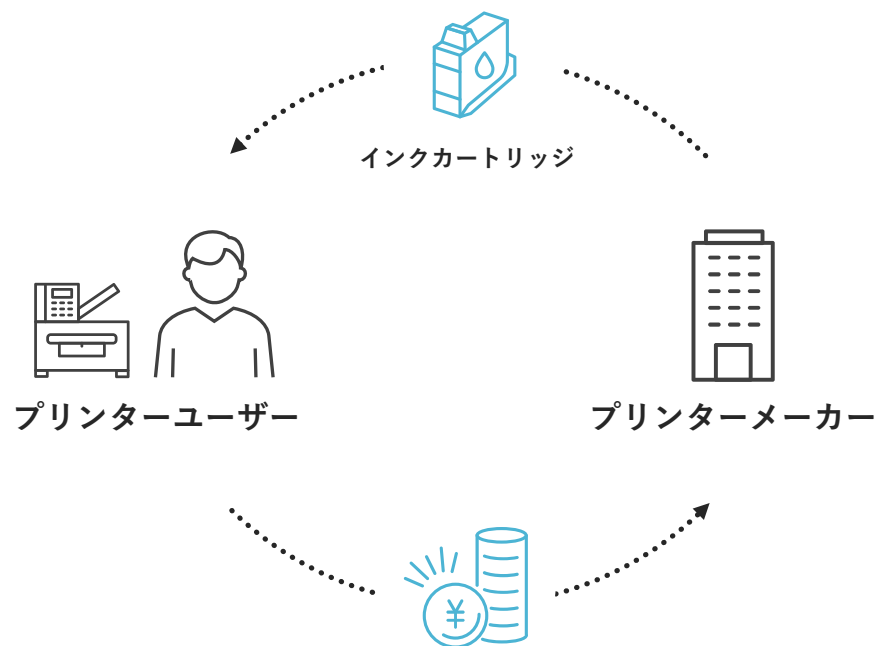
# ユニークなリカーリングビジネス

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。

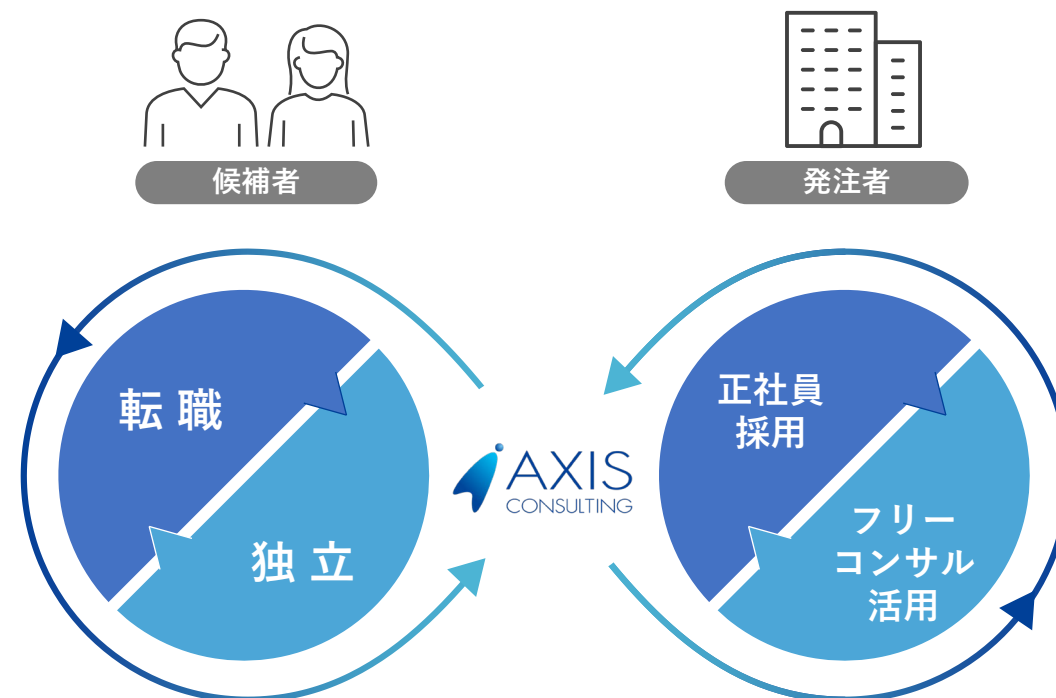
## 一般的なりカーリング事例

プリンター販売後に  
消耗品のインクカートリッジを継続的に購入



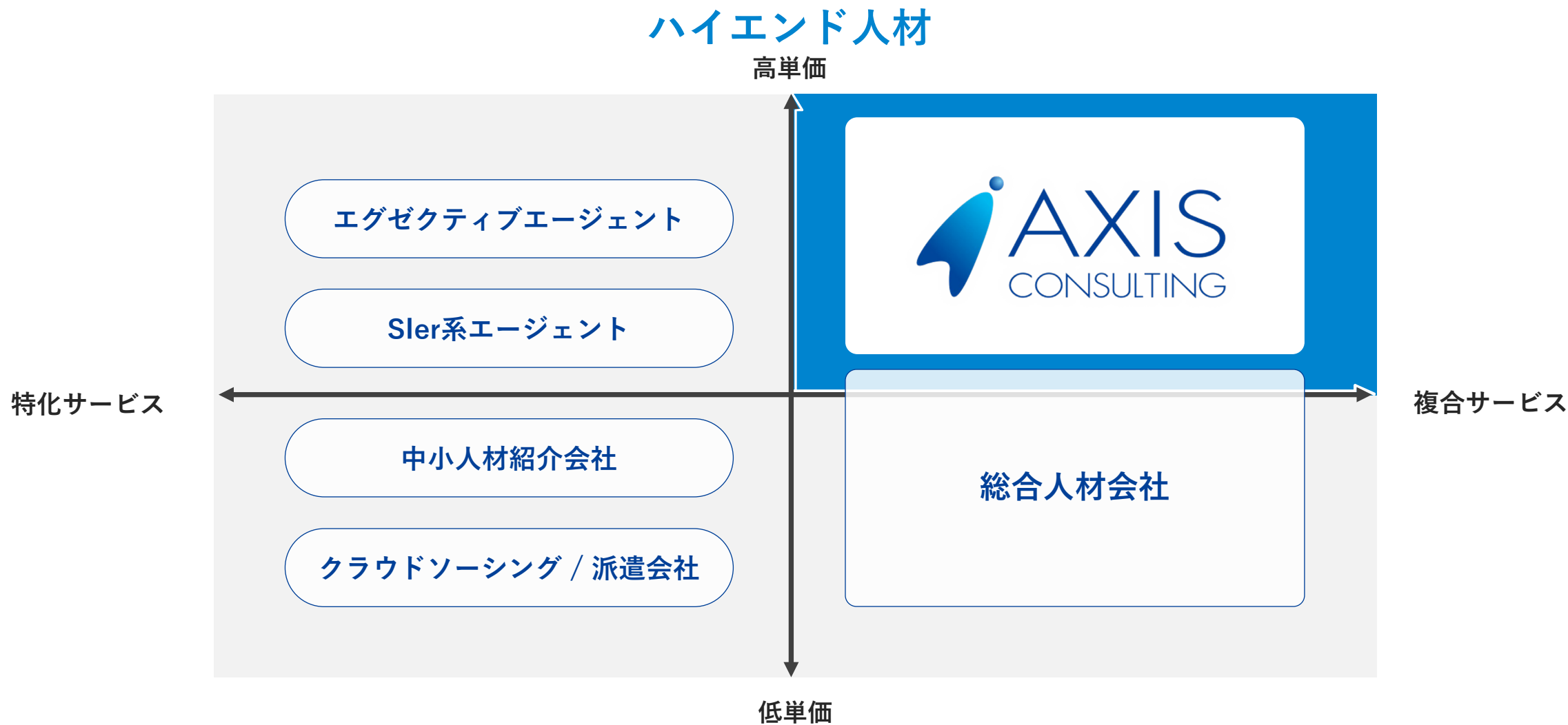
## 当社グループのリカーリング

1 サービスの継続利用に加え、他サービスへ転換・循環



# 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。



# Agenda

---

1. 会社概要
2. 2023年6月期 第3四半期決算説明
3. 成長戦略

※ 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。

※ 注記がない限り、表記の数値はすべて連結ベースです。

※ 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。比率は小数点第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。

# 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。

## ヒューマンキャピタル事業



売上高

売上原価

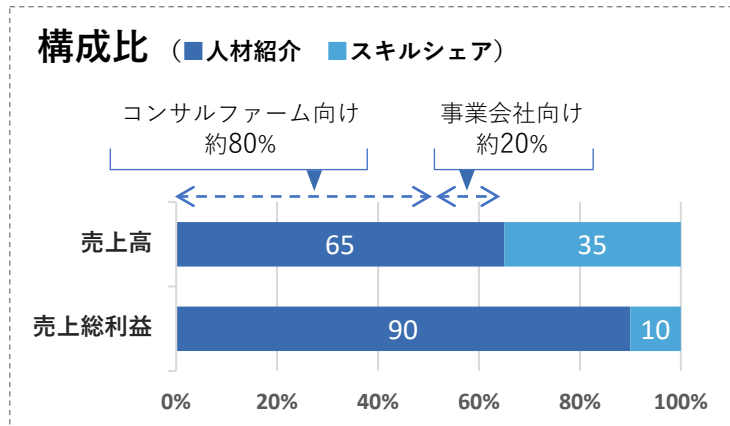
売上総利益

販管費

営業利益

人件費及び採用費 + 広告宣伝費 + その他

営業利益率：15%前後



※ 各比率は直近2会計年度程度の概算数値であり、将来予想を示すものではありません。  
※ スキルシェアのうち、「コンパスシェア」は損益影響が軽微であるため記載を省略しております。

# 2023年6月期 第3四半期累計 決算概要

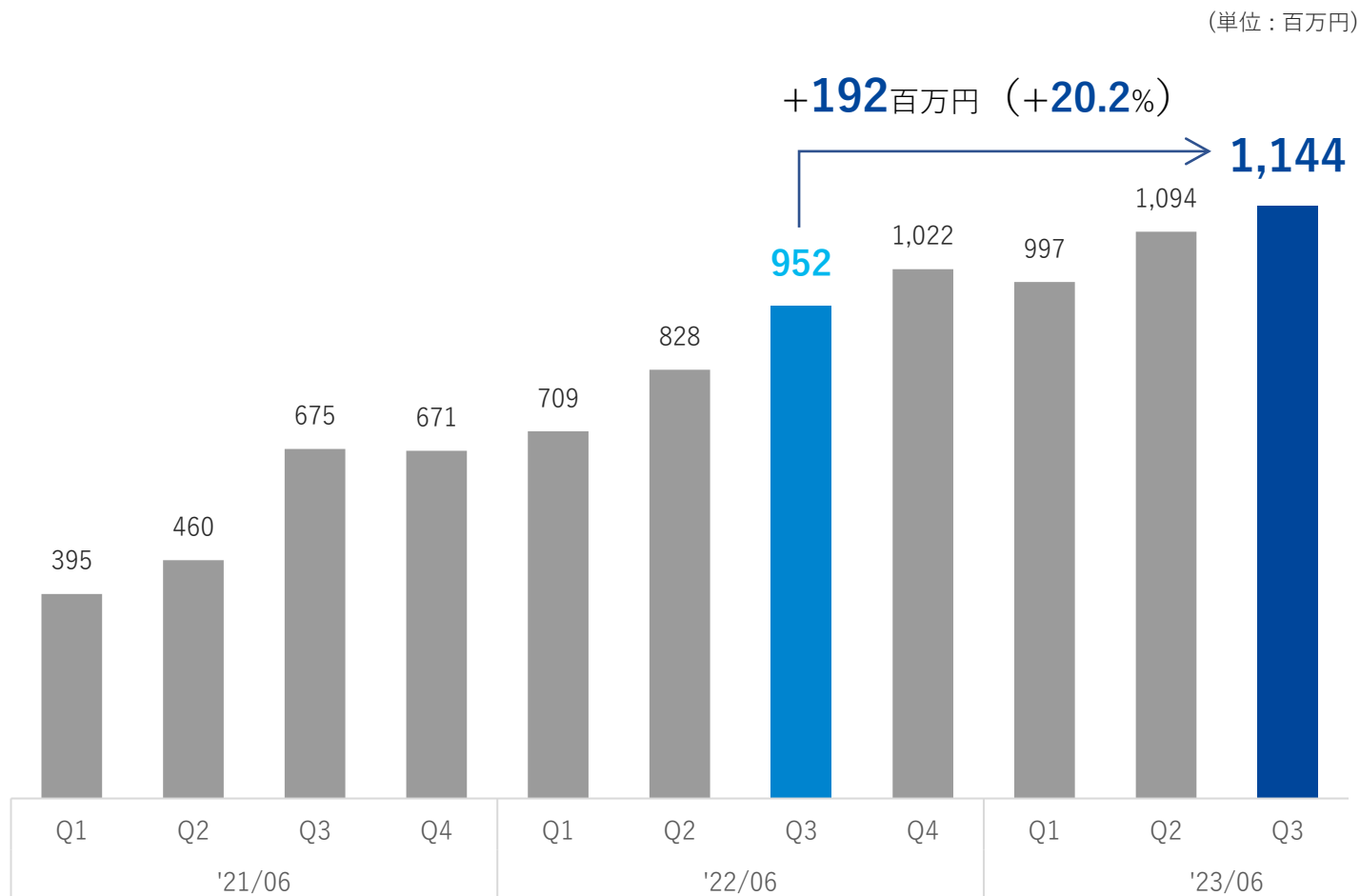
- ・売上高は前年同期比 30%増の成長。売上総利益は粗利率の高い人材紹介の伸長が牽引
- ・上場に関連する一時的な販管費増により営業利益は減益

(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		
<b>売上高</b>	<b>2,490</b>	<b>3,236</b>	<b>+746</b>	<b>+30.0%</b>	<b>4,313</b>	<b>75.0%</b>
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%
<b>売上総利益</b>	<b>1,595</b>	<b>2,118</b>	<b>+523</b>	<b>+32.8%</b>		
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%		
<b>営業利益</b>	<b>583</b>	<b>539</b>	<b>△43</b>	<b>△7.4%</b>	<b>651</b>	<b>82.9%</b>
営業利益率	23.4%	16.7%	△6.7pt	—	15.1%	—
<b>経常利益</b>	<b>577</b>	<b>511</b>	<b>△65</b>	<b>△11.4%</b>	<b>619</b>	<b>82.6%</b>
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	<b>392</b>	<b>342</b>	<b>△50</b>	<b>△12.8%</b>	<b>406</b>	<b>84.2%</b>

# 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



## 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。

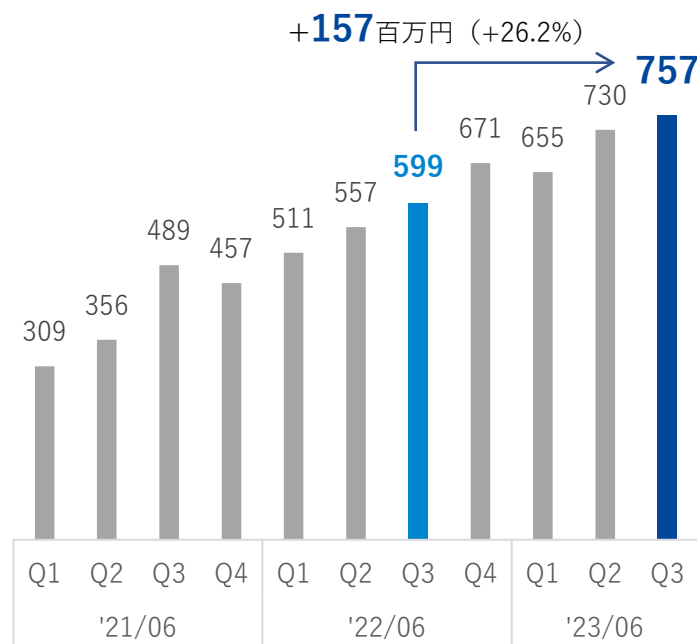


# 売上高 (四半期推移) — 人材紹介 —

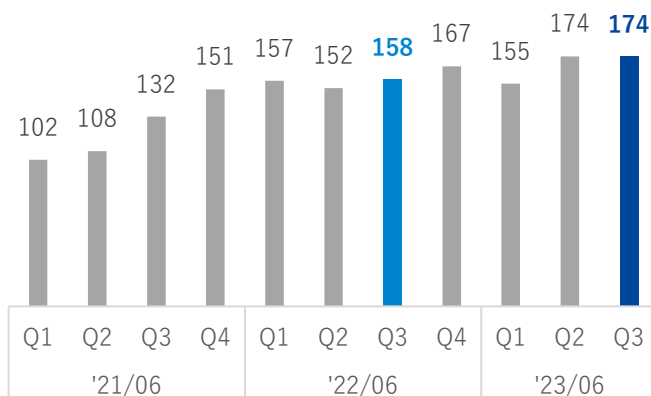
- ・コンサルティングファームを中心に高い採用需要を確実に獲得
- ・入社決定人数、平均売上単価ともに伸長



売上高 (単位: 百万円)



入社決定人数 ※ (単位: 人)



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



- ・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。

※ 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。

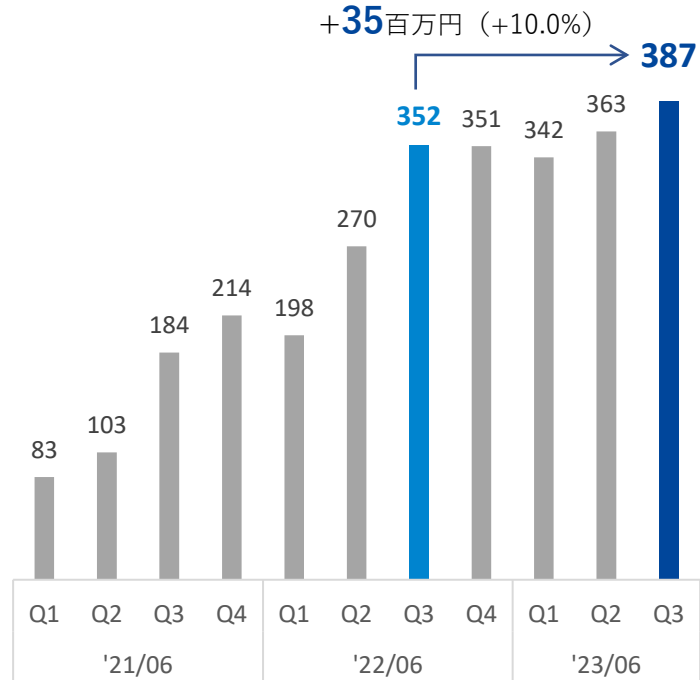
# 売上高 (四半期推移) — スキルシェア (フリーコンサルBiz) —

**3iz**

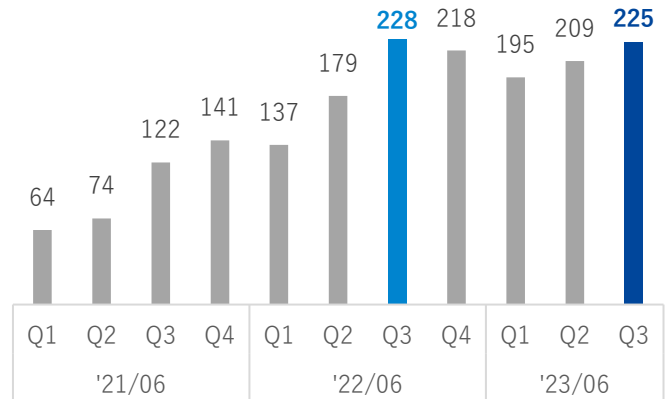
フリーコンサル Biz

- ・ 高単価のプロジェクトを中心に引き続き堅調に伸長

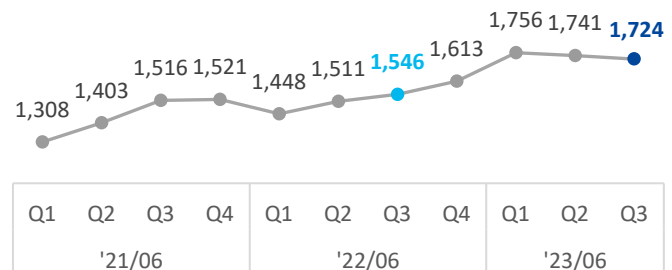
売上高 (単位: 百万円)



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



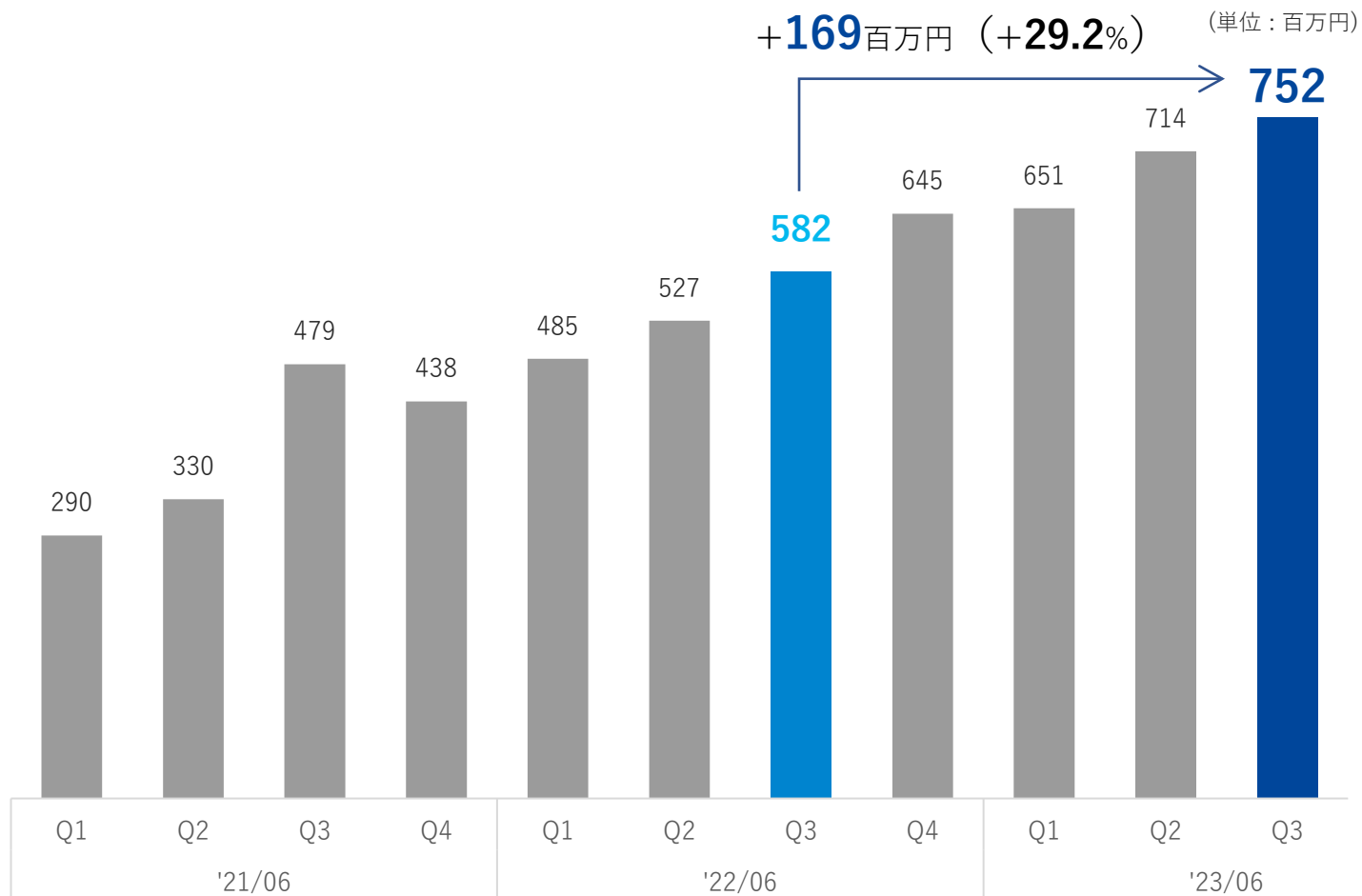
- ・ 企業のDXを軸としたコンサルティング需要は依然として高く、今後も高い成長が予測されている。
- ・ 前期に拡大したコンサルティングファーム向けの取り組みを踏まえ横展開を推進。現在の売上はコンサルティングファーム向けが過半を占めているが、事業会社向けの開拓も進める。
- ・ 稼働人数は前年同期ほぼ横ばいだが、コンサルティングファームを中心に比較的稼働率が良い高単価の案件割合が増加し、平均受注単価は高水準で推移。売上高は前年同期比 10.0%増で成長

## 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。

# 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



## 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
人材紹介	536	690	+154	+28.8%
スキルシェア	46	61	+15	+33.4%
	89.4%	91.2%	+1.8pt	—
	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

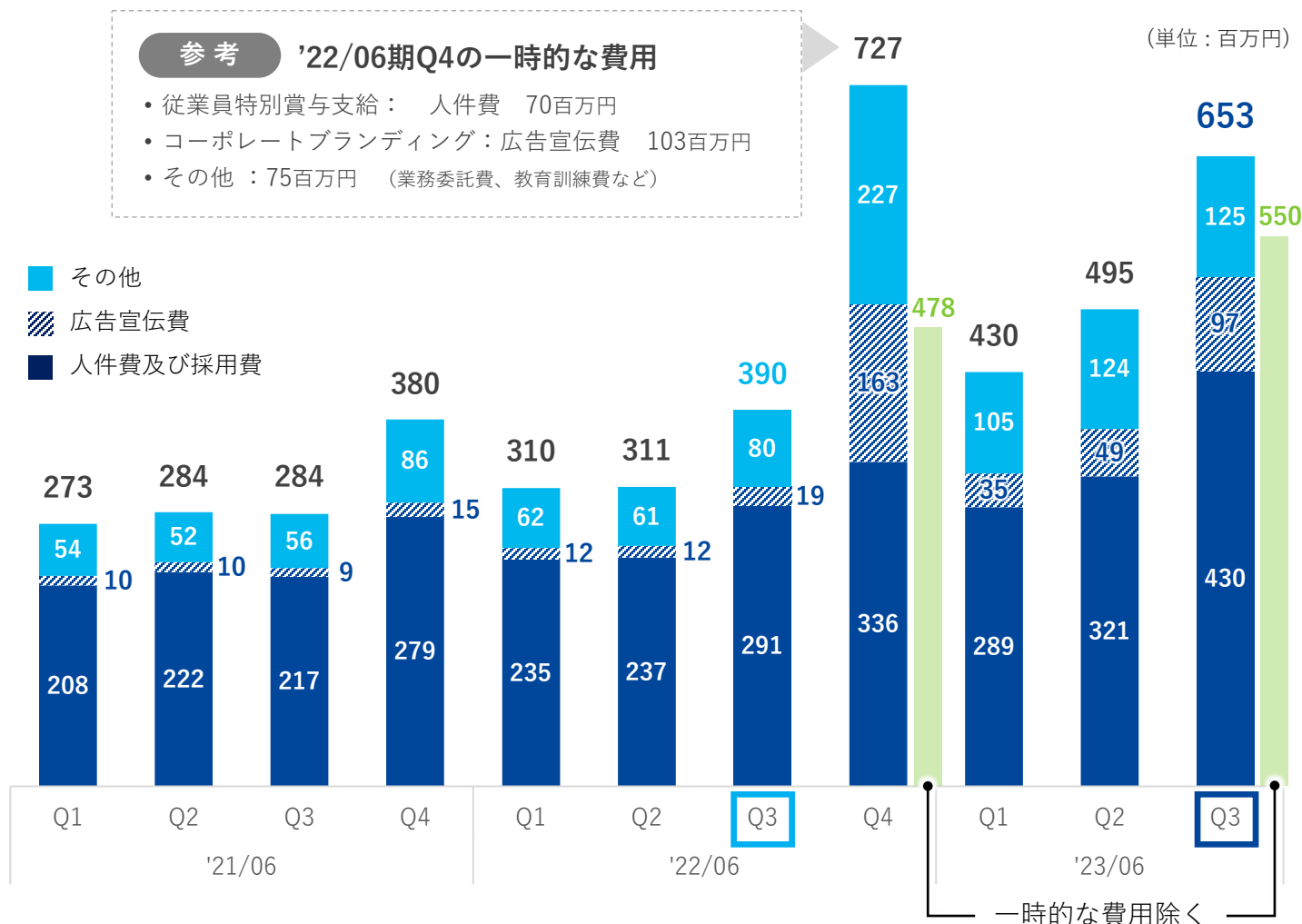
フリーコンサルBizにおいて、前期は事業拡大のために戦略的に一部コンサルティングファームに対して低粗利の新規案件に注力も、今期は他社への横展開を進めて低粗利案件割合が減少。粗利率 2.8pt 改善し利益貢献が着実に進捗

### 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。

# 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。



## '23/06期Q3の一時的な費用

- ✓ 上場記念 従業員賞与支給 (人件費 66百万円)
- ✓ 上場時コーポレートブランディングなど (広告宣伝費等 37百万円)

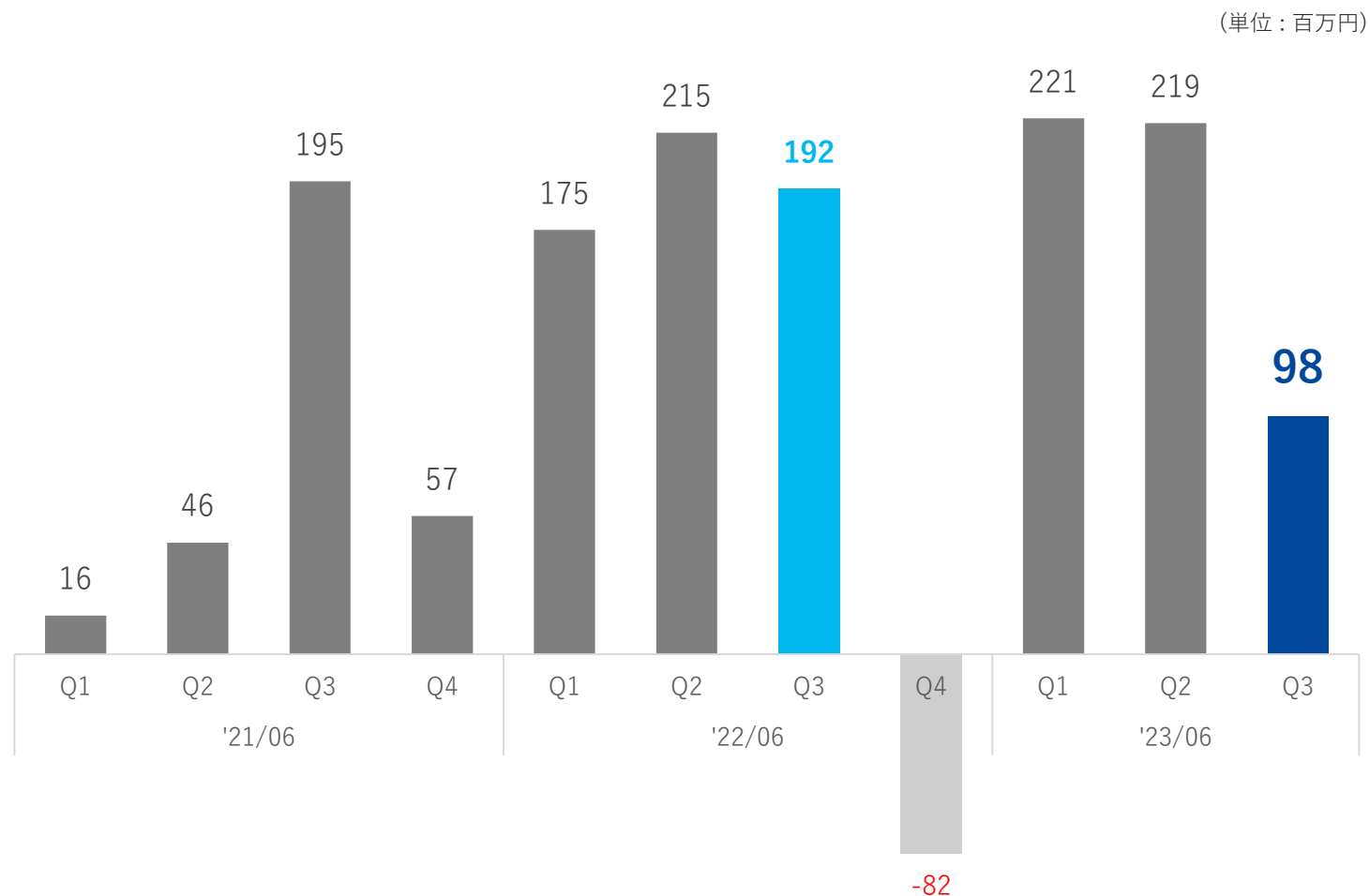
- これまで販管費は機動的な支出を行ってきた。前期Q4においても、好調な業績、上場の機会を捉え、期首想定よりも積み増しして販管費支出をした。
- '24/06期以降においても成長投資を継続するが、コストコントロールを進め、年間を通して販管費の平準化を図る。

## Q4見込み

- 成長投資を見込むが適切にコントロールし、年間の利益成長を確保する。
- Q4においては、広告宣伝費等の一時的な費用約60百万円を含む約6.2億円を見込む。

# 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。

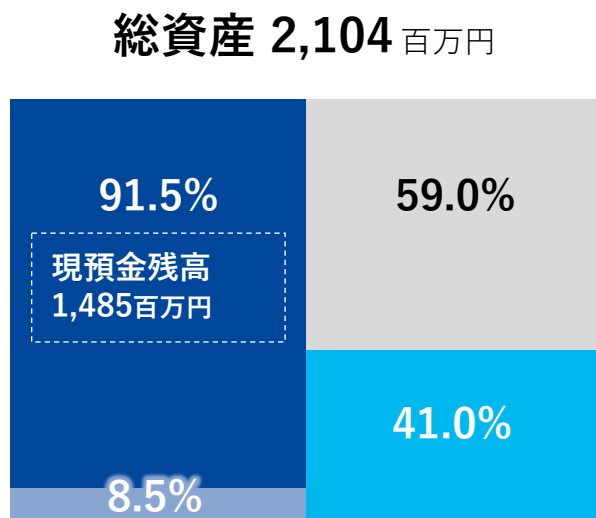
## Q4見込み

- ・ 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

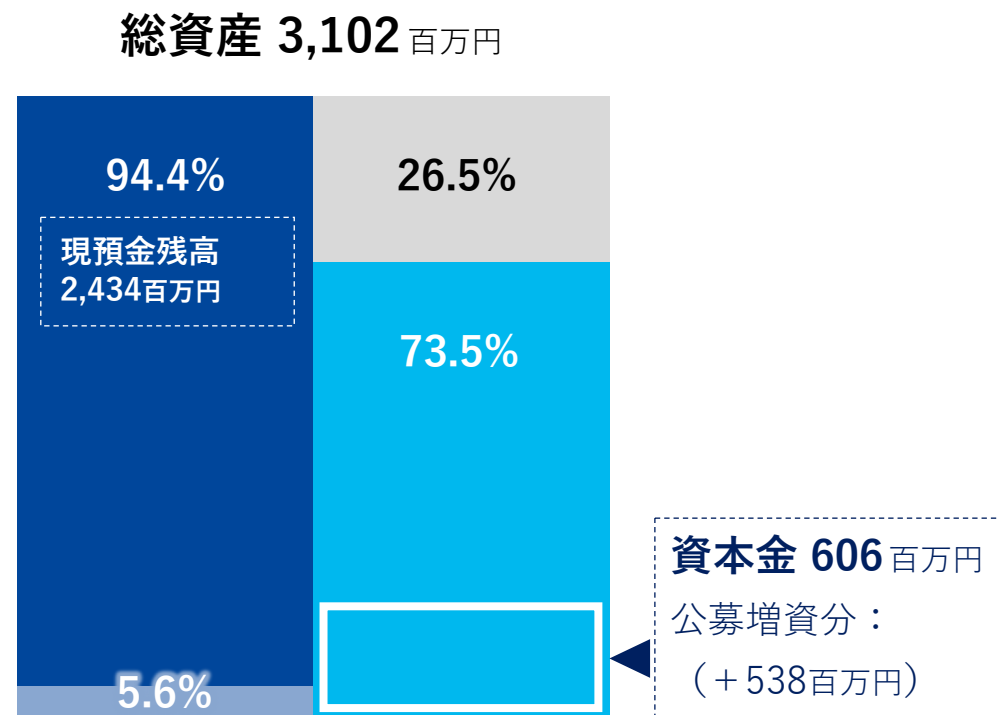
# 貸借対照表

- ・ 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



前期末  
(2022年6月30日)



2023年6月期第3四半期末  
(2023年3月31日)

(参考) 2023年4月末  
資本金 748百万円  
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:  
(+141百万円)

# 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

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



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

コンサルタント専用ページはこちら

ログイン画面  
【依頼者（発注者）専用】

メールアドレスでログイン

メールアドレス

パスワード

[パスワードをお忘れの方](#)

ログイン

他社サービスでログイン

ビジネス **d** アカウント ログイン

※ビジネスdアカウントで新規会員登録された方に、  
「コンパスシェアmeet」の初回相談無料クーポンをお渡し中!!  
※先着200社限定

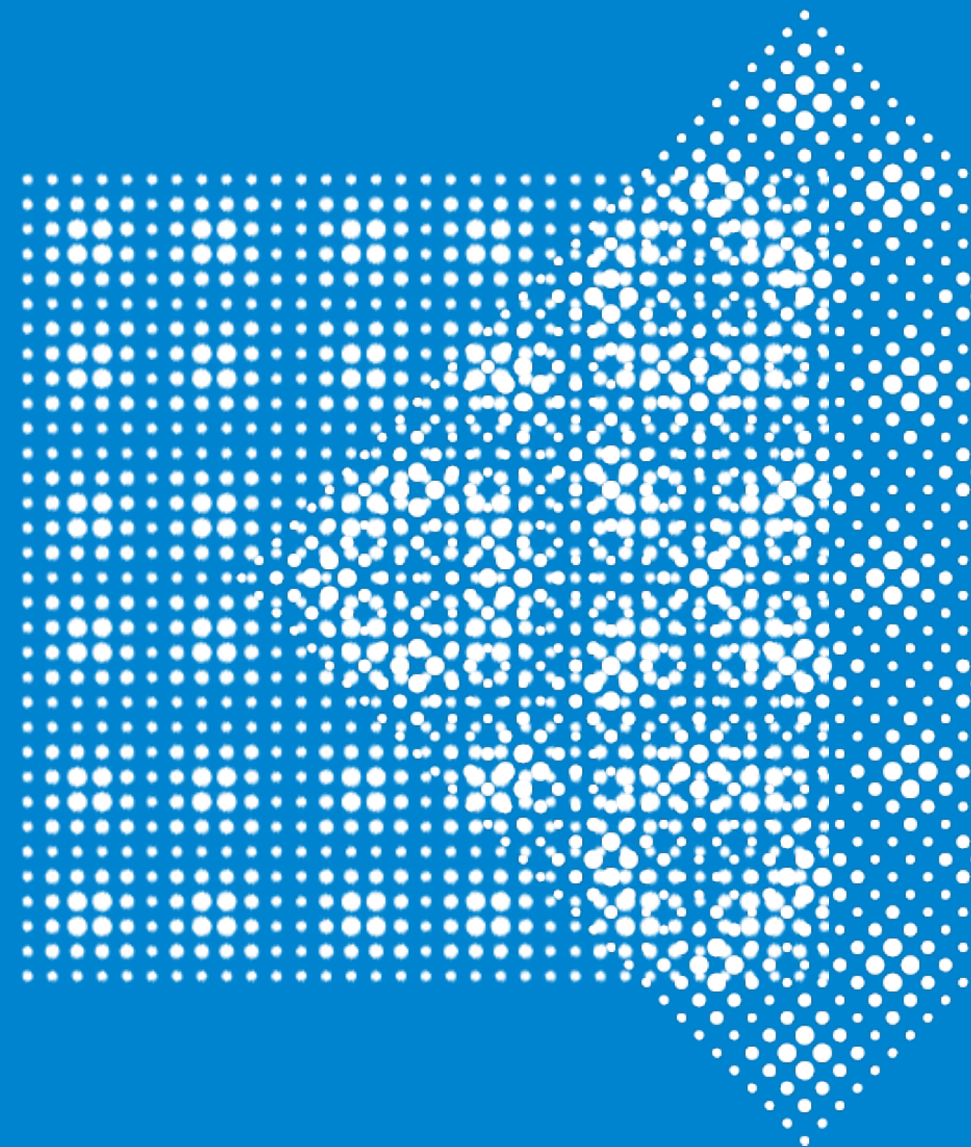
ビジネスdアカウントの利用マニュアルはこちらから

新規会員登録

# Agenda

---

1. 会社概要
2. 2023年6月期 第3四半期決算説明
3. 成長戦略





# 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



正社員採用	フリーコンサル	スポットコンサル
転職	独立・フリーランス	副業

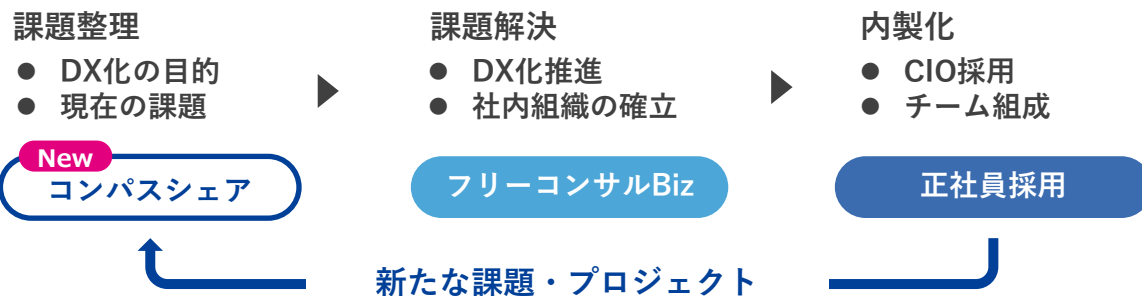
## 実現に向けた投資



# 成長するリカーリングビジネス

## < 想定する事例 >

### ① 企業の課題（DX推進）を課題整理から内製化まで支援



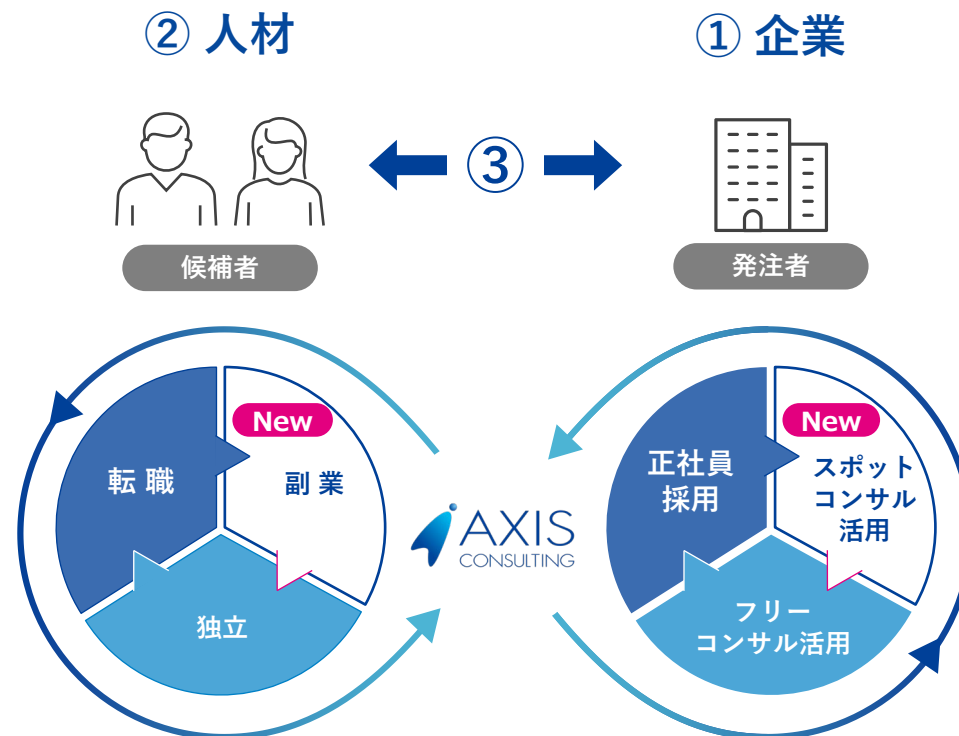
### ② 転職だけではなく副業・独立も支援



### ③ 転職支援した人材が事業責任者として当社へ依頼



## 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



# 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。

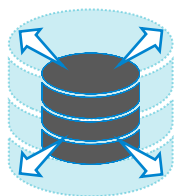
## 成長戦略

リカーリングビジネス推進による  
スキルシェア、事業会社向けサービスの拡大

ビジネスモデル

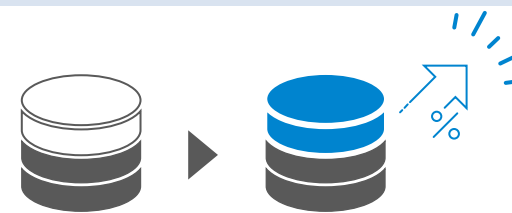
データベースの活用総数 

総量拡大



×

活用率向上



重点  
施策

A 副業サービス強化

B アップセル・クロスセル強化 (特に事業会社)

C マーケティング強化 (顧客企業獲得/全社ブランディング向上)

D システム投資 (データベース整備/プラットフォーム構築)

# A. 副業サービス強化

データベース総量拡大

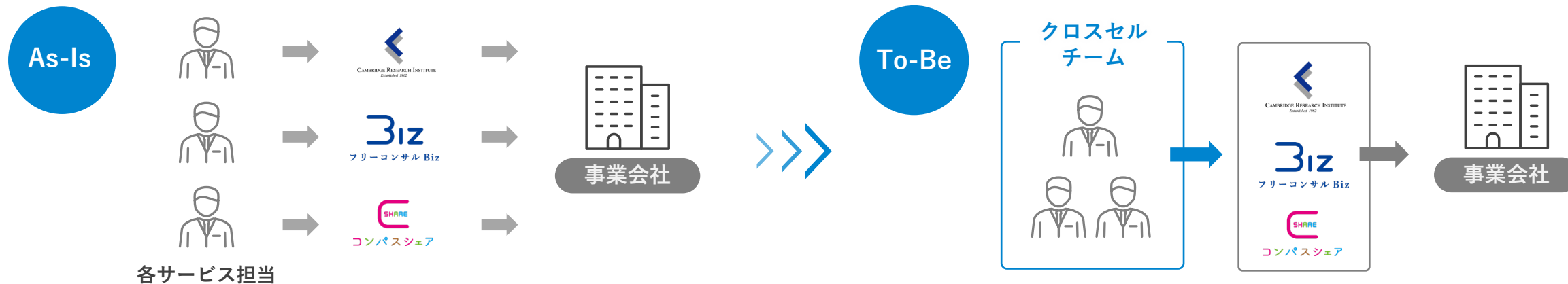
コンパスシェアを通じて自律的な当社データベースの総量拡大を目指す。

## コンパスシェアによる データベースの自律的拡大



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より単価の高い正社員・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



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

### 人材獲得

コンサルティング業界への転職を希望する若手層獲得を目的としたWeb広告が主な投下内容

### 現状

### 企業獲得

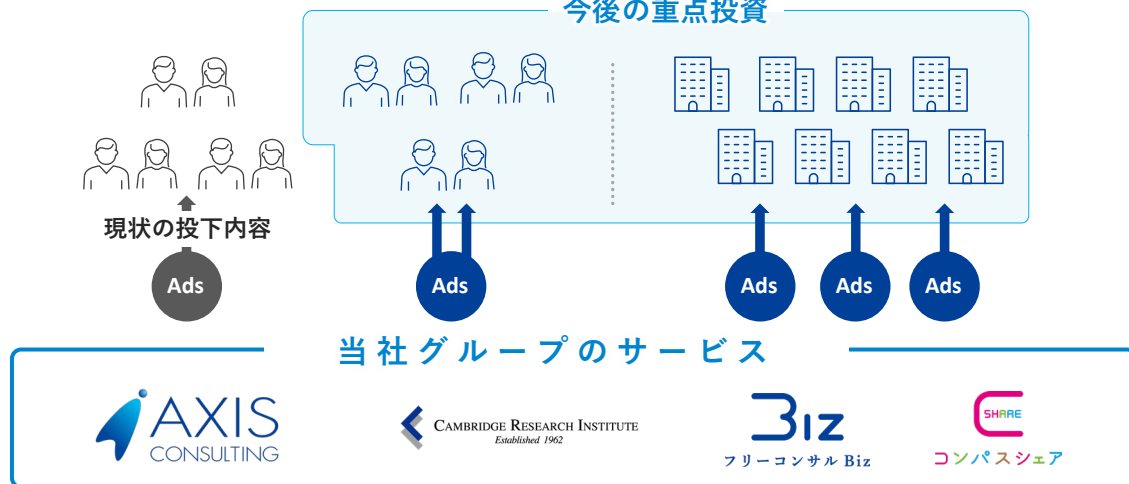
問い合わせや登録人材からの紹介が主な顧客開拓手段であるため、ほぼ広告宣伝費の投下なし

### 今後

事業会社顧客の新規獲得を目的とした、Web広告メインのプロモーション活動に積極的に投下

転職・フリーランス・副業に興味を持つハイエンド人材を横断的に獲得するための、Web広告やメディア媒体等のチャンネルを組み合わせた戦略的な広告投下。

### 今後の重点投資



## 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。



# 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

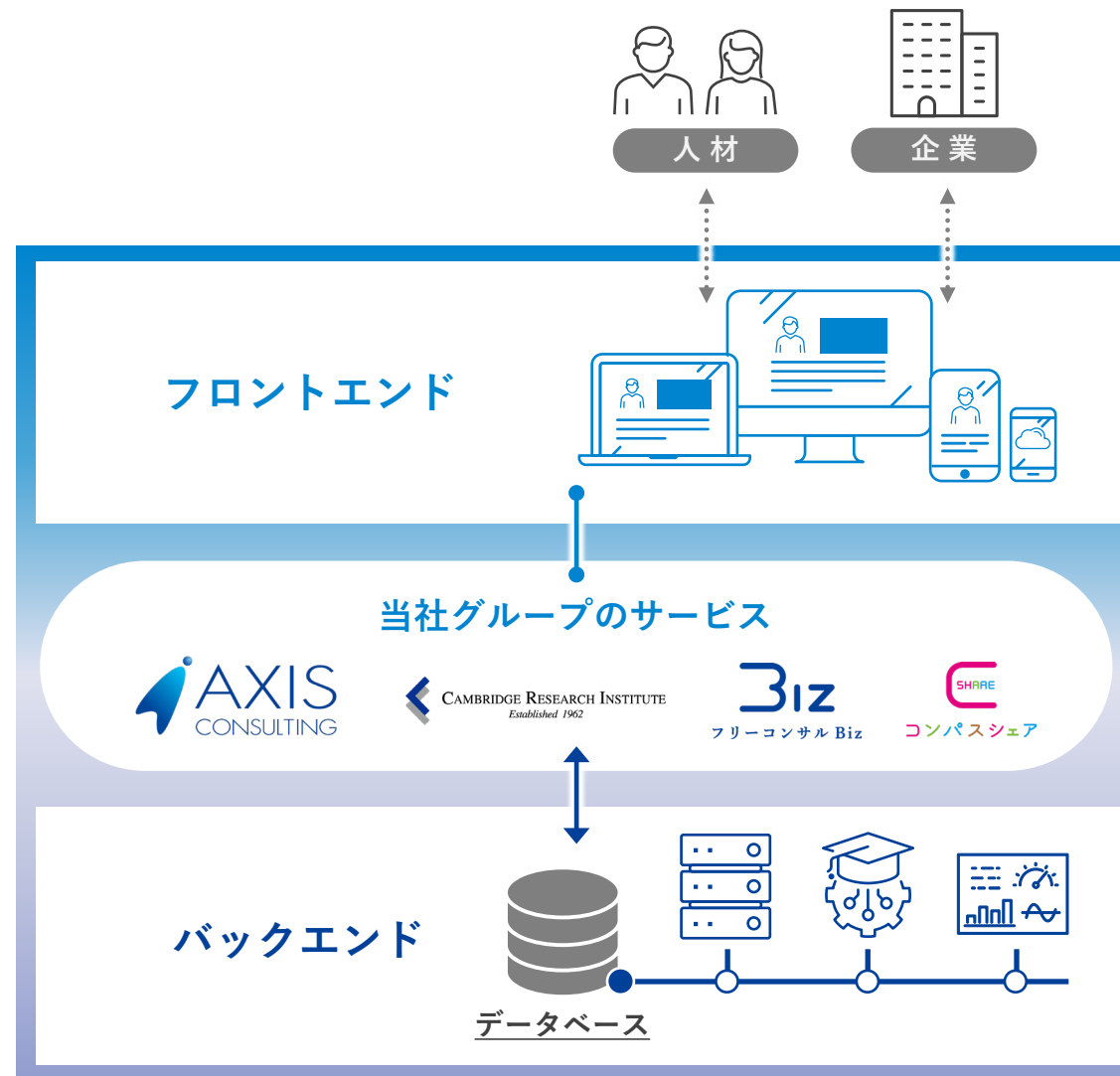
### 例示①

- 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



# 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。

成長性

## 新規領域も視野

リカーリングビジネス  
拡大を追求

例示

デジタルプラットフォームのグ  
ローバル展開  
コンサルティングファーム /  
SES事業のグループ化による請  
負事業への参入

例示

プラットフォームにおけるTo  
Cビジネス展開

スキルシェア

人材紹介

探索

深化

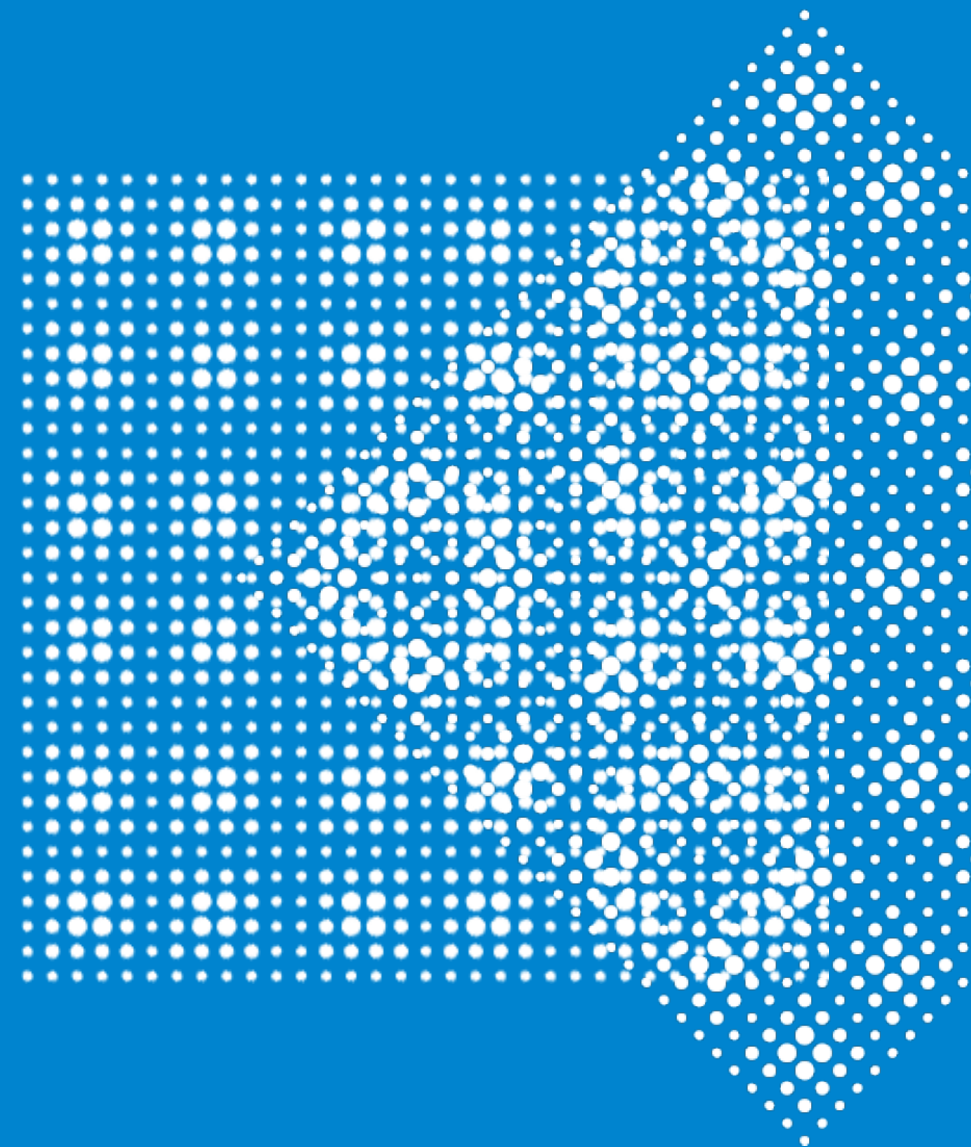
22/6期

25/6期

31/6期



# Appendix





## 代表取締役社長 山尾 幸弘

味の素ゼネラルフーズ株式会社（現 味の素AGF株式会社）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式会社を設立、代表取締役社長に就任。



## 常務取締役 伊藤 文隆

パール楽器製造株式会社で事業責任者を経験後、株式会社ワークス・サポート（現 HRソリューションズ株式会社）にて人材紹介事業の設立に参画。2008年当社入社。事業部長、執行役員を経て2017年取締役事業本部長就任、2021年より常務取締役経営戦略室長。



## 取締役 荒木田 誠

日債銀総合システム株式会社を経て、デロイトトーマツコンサルティングにて主に製造業コンサルティング業務を経験。2003年当社に入社、株式会社ケンブリッジ・リサーチ研究所代表取締役社長を経て、2021年9月より当社取締役事業本部長。



## 取締役 所 芳正

ロイタージャパン株式会社等を経て、1991年に日本オラクル株式会社に入社、経理部長・監査室長・常勤監査役を歴任。その後株式会社ユニマツリバティ、株式会社大塚家具、匠大塚株式会社、株式会社WACULを経て、2019年より当社取締役管理本部長。



## 取締役 坂本 安東 監査等委員

三菱商事株式会社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年日中管理学院株式会社に入社。2019年より当社取締役、監査役を歴任し、2021年9月より取締役監査等委員。



## 社外取締役 大友 良浩

1992年株式会社リクルート（現 株式会社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年より当社社外取締役。

### 監査等委員



## 社外取締役 野間 自子

1986年弁護士登録、早川総合法律事務所入所。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年当社社外監査役、2021年9月より社外取締役監査等委員。

### 監査等委員

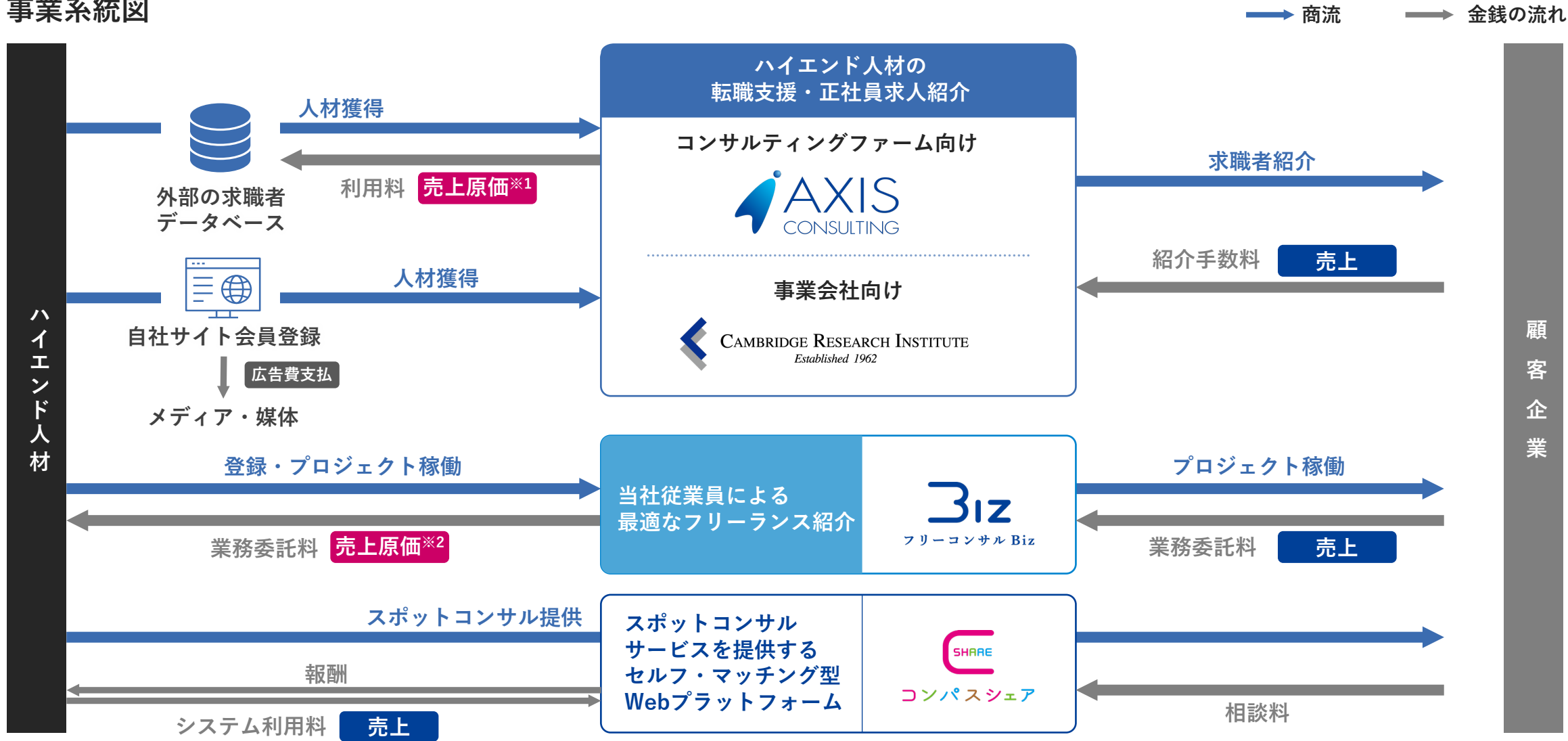


## 社外取締役 高野 寧績

中央青山監査法人等を経て、2008年野村證券株式会社に入社後ノムラ・ホールディング・アメリカに出向、経理財務を広く経験。2014年高野税務会計事務所参画、養和監査法人社員も務める。2020年当社社外監査役、2021年9月より社外取締役監査等委員。

# ビジネスモデル

## 事業系統図



※1 外部の求職者データベースから獲得した求職者が当社紹介により転職した場合に、当社が顧客から得る手数料の一定割合につき、データベース利用料として支払う手数料が、人材紹介における売上原価の100%を構成する。  
 ※2 稼働フリーコンサルタントへの業務委託料支払がフリーコンサルBizにおける売上原価のほぼ100%を構成する。当社従業員の労務費の一部も売上原価に含まれるが、全体の0.1%未満である。

# サステナビリティへの取組み (SDGs/ESG)

「あらゆる課題は、人で解決する。」をスローガンに、企業が長期的な成長のため取り組むべき課題に新しい価値を提供するべく、グループ一丸となって事業を展開してまいります。

当社グループは、コンサルティング業界を中心に、正社員の転職支援、フリーランス支援のフリーコンサル事業「フリーコンサルBiz」、1時間から副業ができる「コンパスシェア」という新たな働き方も含めてキャリアの選択肢を提案し、複合的サービスを通して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きました。

同時に、あらゆる企業や組織に対して、「課題解決と価値創造のパートナー」として寄り添ってまいりました。これからも、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と支援を必要とする企業・団体や地域をつなげ、人材の持つ才能（チカラ）を、社会のすみずみまで届ける活動をしてまいります。

## Social 社会貢献活動

### 実績 イノベーション支援

SOCIAL INNOVATION WEEK SHIBUYA 2022  
アワードへの協賛  
社会をよりよい方向に導くアイデアを表彰する渋谷発のクリエイティブコンペティション



8 働きがいも経済成長も



多様な働き方の推進・選択肢の提供を通じて、より自分らしい働き方を選択できる社会へ。

正社員採用

フリーランス

副業

創業時より従業員を資源よりも人的資本として捉えた経営を推進。

- フルフレックス・リモートワークの導入
- 社員イベントや毎月のランチ会による親睦

9 産業と技術革新の基盤をつくろう



当社フリーコンサルタントのプロジェクト参画を通して、企業・産業の技術革新をサポート

# 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](mailto:ir@axc-g.com)