
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

# 2024年6月期 第2四半期 決算説明資料

2024年2月13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.

# 1. 2024年6月期 第2四半期業績

## 2. Appendix

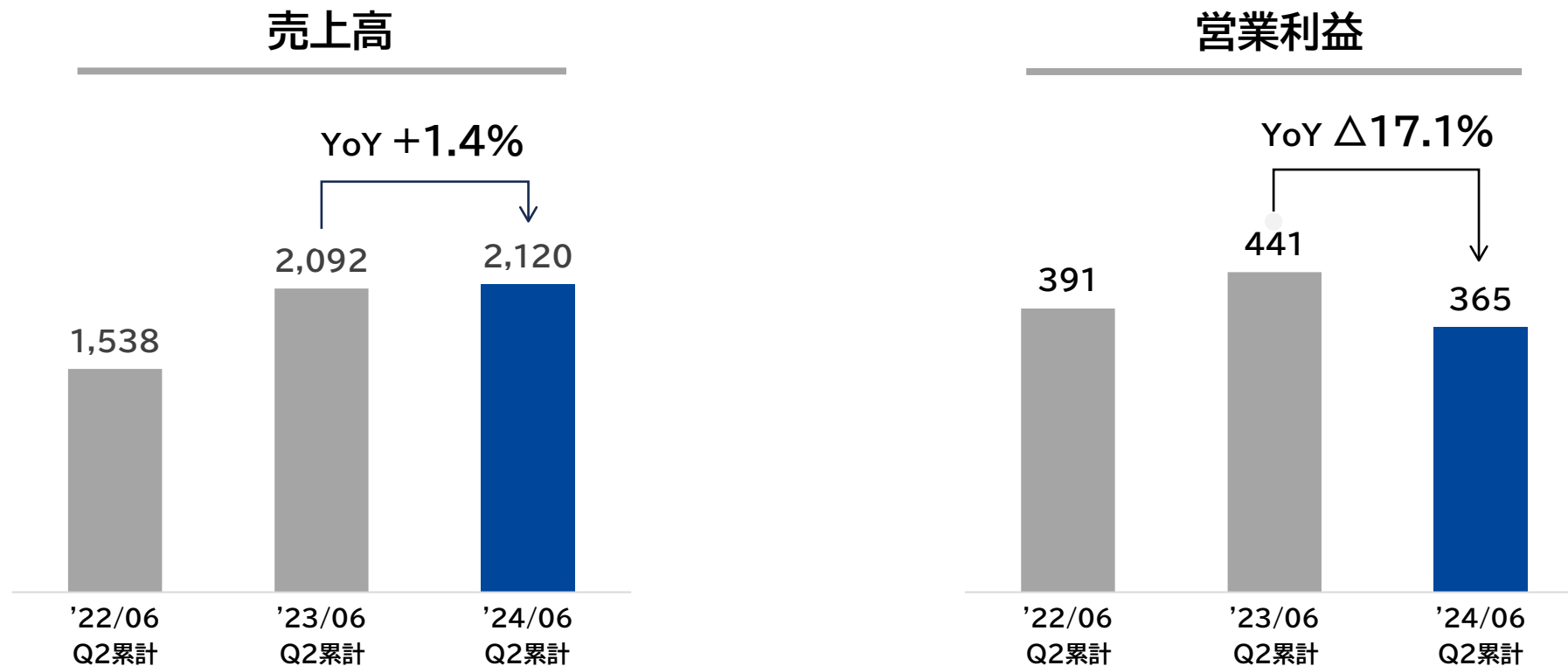
※ 本資料における2021年6月期及び2022年6月期の各四半期の数値については、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

※ 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。

(単位:百万円)



- 期初予想に対して売上高の進捗が遅れている
- コンサルティング業界の若手採用が鈍化。一方、マネージャー以上の人材は不足しており需要旺盛
- 人材紹介で市況変化対応の施策効果が見え始めるも、本格化には想定よりも時間を要する

# 2024年6月期 第2四半期累計 決算概要

- 市況変化への対応を進めるなか、スキルシェアが前年同期を下回るも、人材紹介が牽引して増収確保
- 通期業績予想に対して利益面は順調も、売上面で人材紹介・スキルシェアともに遅れが生じている

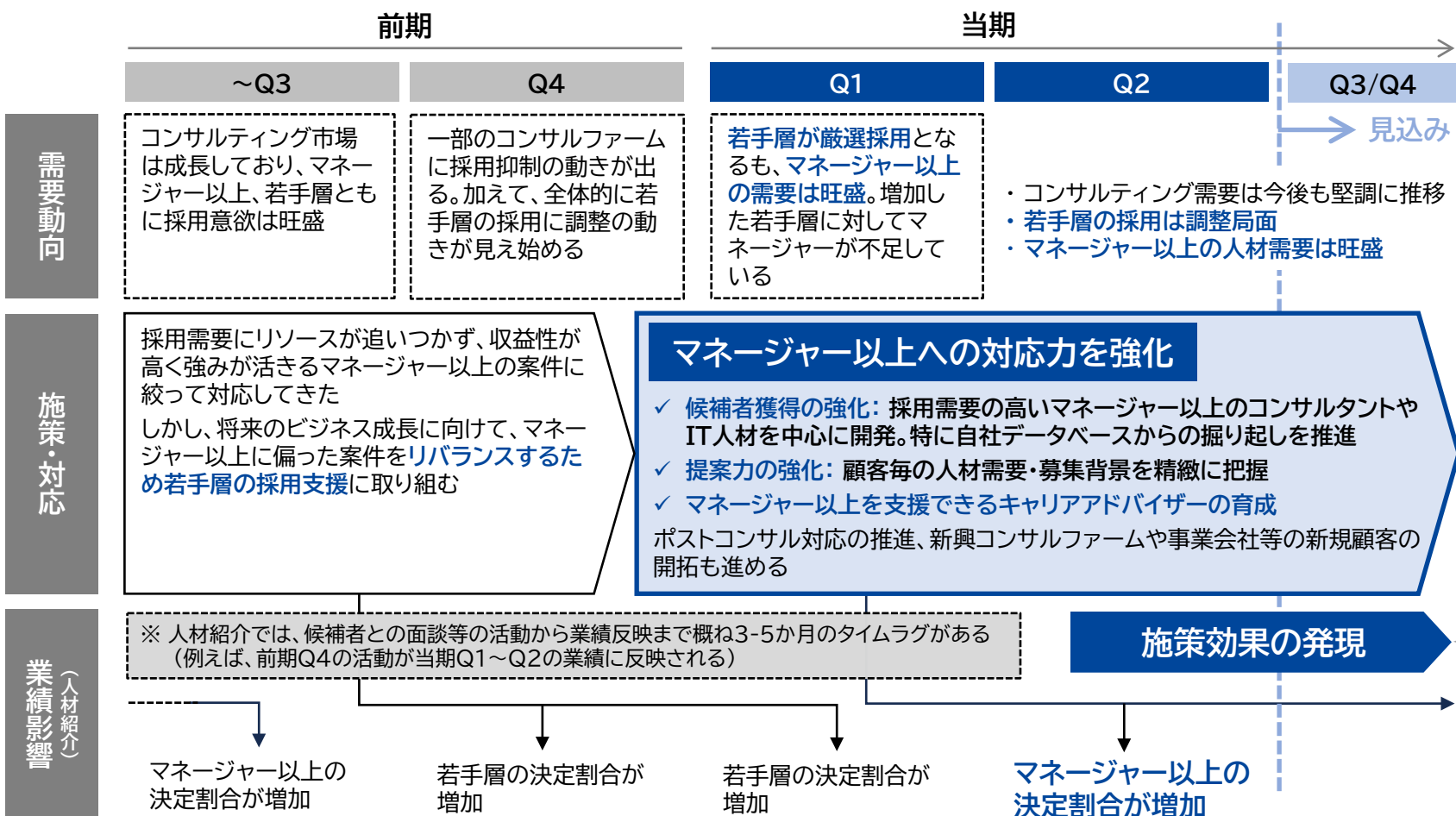
(単位:百万円)	'23/06 Q2累計	'24/06 Q2累計	前年同期比		通期業績予想	進捗率
			増減額	増減率		
売上高	2,092	2,120	+28	+1.4%	5,123	<u>41.4%</u>
人材紹介	1,385	1,464	+79	<u>+5.7%</u>	3,406	43.0%
スキルシェア	706	655	△50	△7.2%	1,717	38.2%
売上総利益	1,366	1,434	+68	+5.0%		
人材紹介	1,256	1,342	+86	+6.9%		
スキルシェア	110	91	△18	△16.7%		
販管費	925	1,068	+143	+15.5%		
営業利益	441	365	△75	△17.1%	808	<u>45.2%</u>
営業利益率	21.1%	17.2%	△3.8pt	—	15.8%	—
経常利益	439	365	△73	△16.7%	806	45.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	293	214	△79	△27.1%	487	43.9%

# 市場環境と下期に向けた展望

**需要動向:** 大手コンサルティングファームの若手採用は調整局面。**マネージャー以上の人材需要は旺盛**  
**当社施策:** **マネージャー以上への対応力を強化**。その効果は下期本格化の見込みだが遅れが生じている

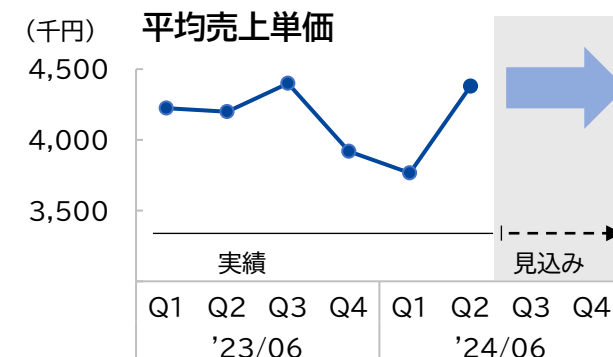
(人材紹介)

## ▶ 主要顧客である大手コンサルティングファームの需要動向と当社施策



### ◎ 順調

#### 高水準の平均売上単価



### △ 遅れ

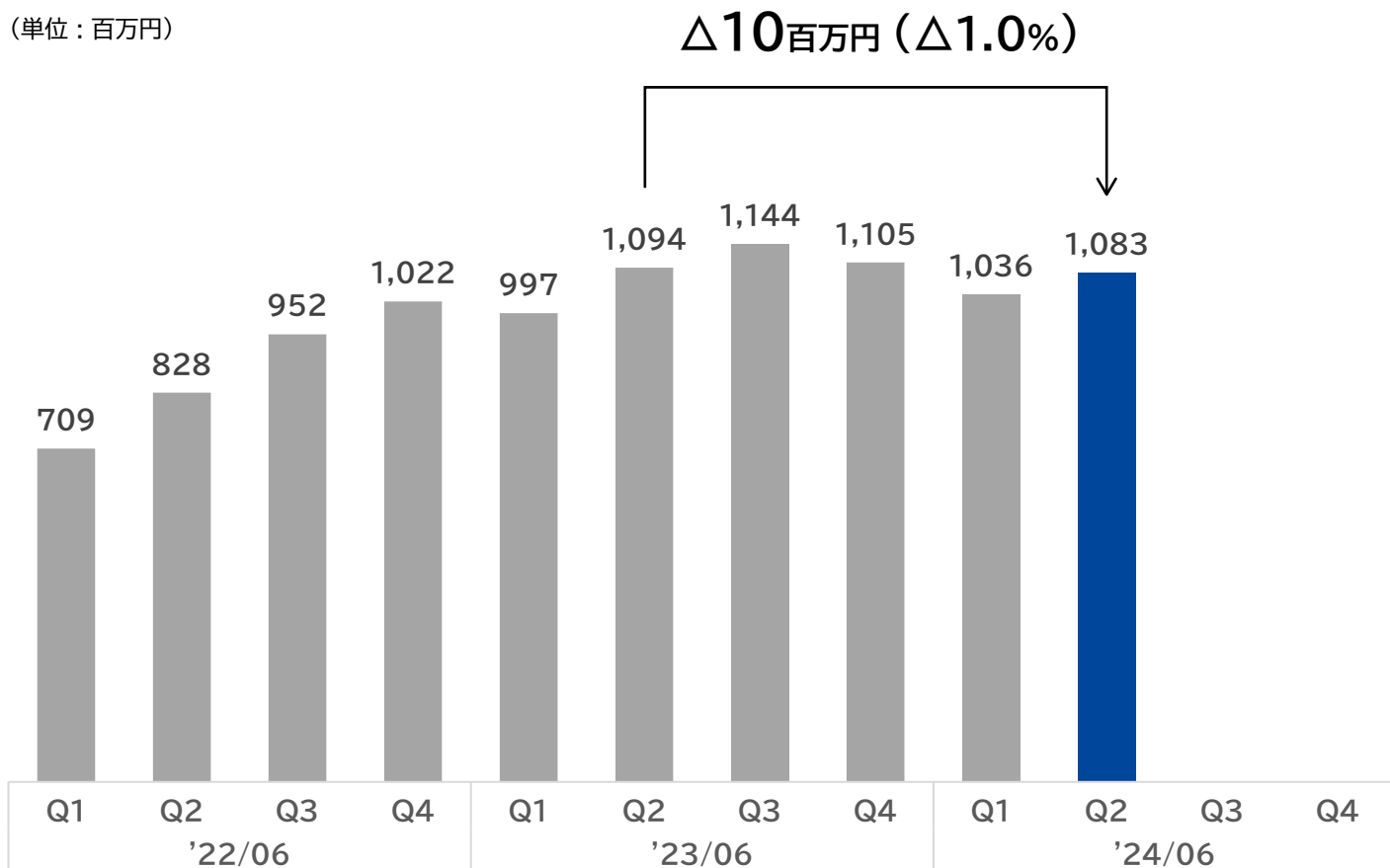
**マネージャー以上の決定人数増加**  
**→ 下期後半にずれ込む見込み**

- ✓ マネージャー以上への採用意欲は強いが、候補となる人材が市場で逼迫している
- ✓ キャリアアドバイザーをさらに育成・増加して対応する必要がある

# 売上高 (四半期推移)

- スキルシェアが苦戦し、前年同期を下回る
- 引き続き主要顧客である大手コンサルティングファームの需要動向、ニーズ変化への対応を進める

(単位：百万円)



## 各サービス区分の Q2 売上高

(単位：百万円)

	'23/06 Q2	'24/06 Q2	増減額	増減率
人材紹介	730	758	+28	+3.9%
スキルシェア	363	325	△38	△10.6%

- 人材紹介：マネージャー以上対応に施策を切り替えた効果が出始めている
- スキルシェア：コンサルティングファームの需要変化と競合激化で稼働人数減少。顧客ニーズに即したサービス開発も一定の時間を要する

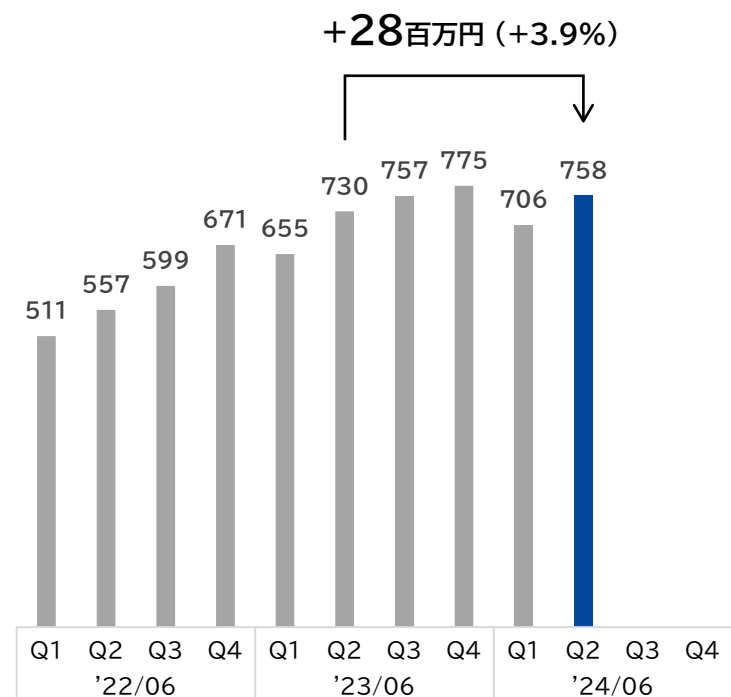
### ● 通期業績予想について

✓ 人材紹介、スキルシェアともに施策効果の発現には想定より時間がかかる。売上面の進捗は遅れる見込み

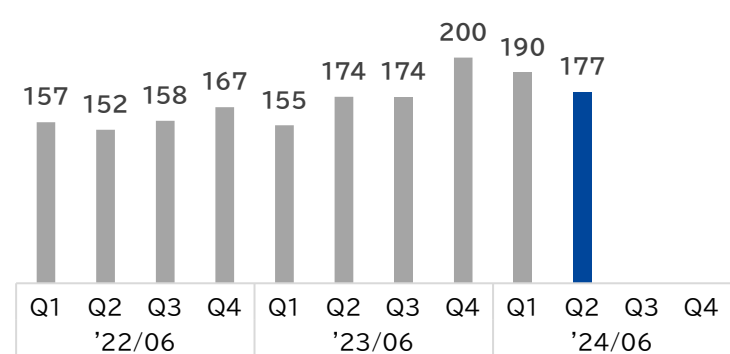
# 売上高（四半期推移） — 人材紹介 —

- 想定どおりマネージャー以上の決定割合が増加し、平均売上単価は大きく上昇
- 入社決定人数は前年同期比で微増にとどまる

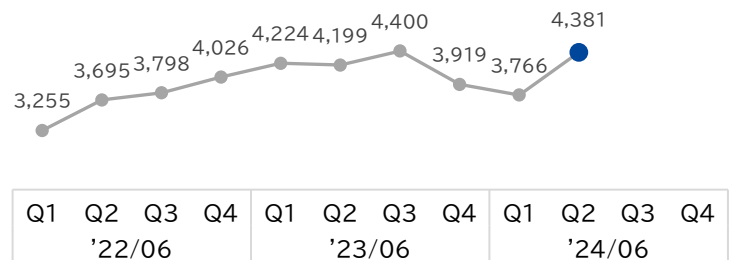
売上高 (単位: 百万円)



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



- マネージャー以上の決定割合が増加したことで平均年収は上昇。平均手数料率もマネージャー以上への旺盛な採用意欲を反映して上昇傾向
- 施策効果は本格化に至っておらず、入社決定人数は微増

## ● 通期業績予想について

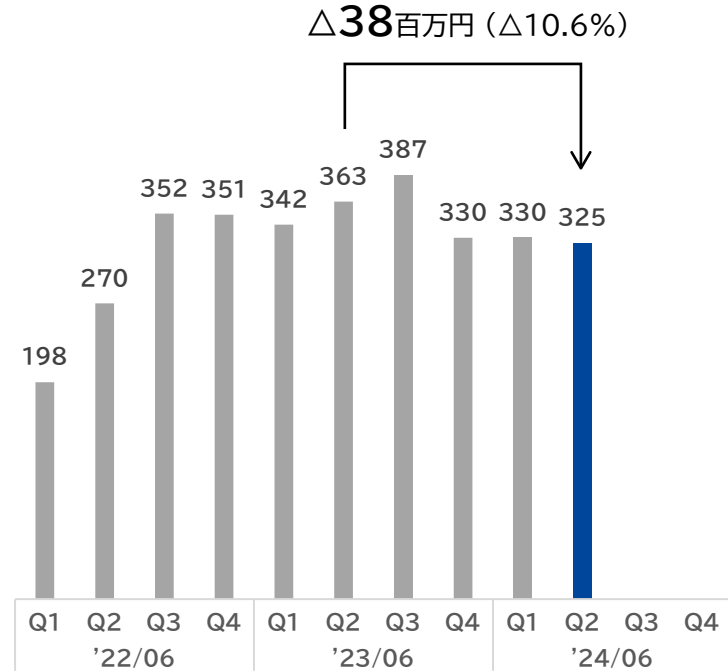
- ✓ マネージャー以上に対応するキャリアアドバイザーの稼働を高めて面談数を増加するも、進捗に遅れが見られる。キャリアアドバイザーの育成、候補者フォローの体制整備を急ぐ
- ✓ マネージャー以上の入社決定人数増加は下期後半にずれ込む見込み
- ✓ 平均売上単価は、第2四半期の水準が継続する見込み

(※)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。

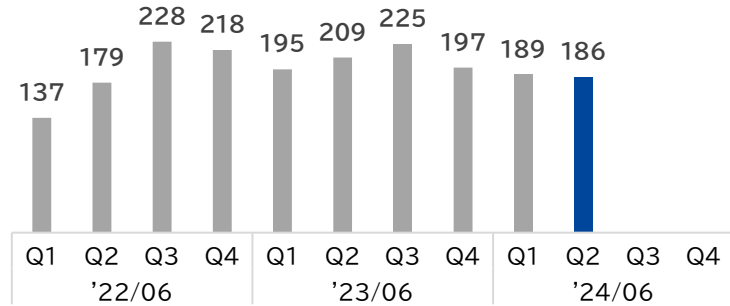
# 売上高 (四半期推移) — フリーコンサルBiz (スキルシェア) —

- 主要顧客である大手コンサルティングファームのニーズ変化により受注確保に苦戦
- 競合激化で稼働人数も低調に推移

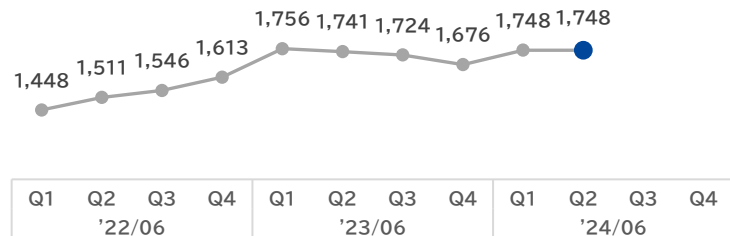
売上高 (単位: 百万円)



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



- 大手コンサルティングファームで若手層が余剰となったことに伴いニーズが変化した。顧客ニーズの変化に対応しきれていない
- 案件継続率の改善や既存プロジェクトの追加提案等に努めるも、稼働人数の回復には至らず

## ● 通期業績予想について

- ✓ 顧客ニーズに即したサービス開発を進め受注能力の拡大を図るが、サービス展開には一定の期間を要する
- ✓ 引き続き、顧客のフォロー体制を強化して案件継続率を改善させるとともに、潜在需要の掘り起こしも進める
- ✓ 通期業績予想に対しては苦しい状況

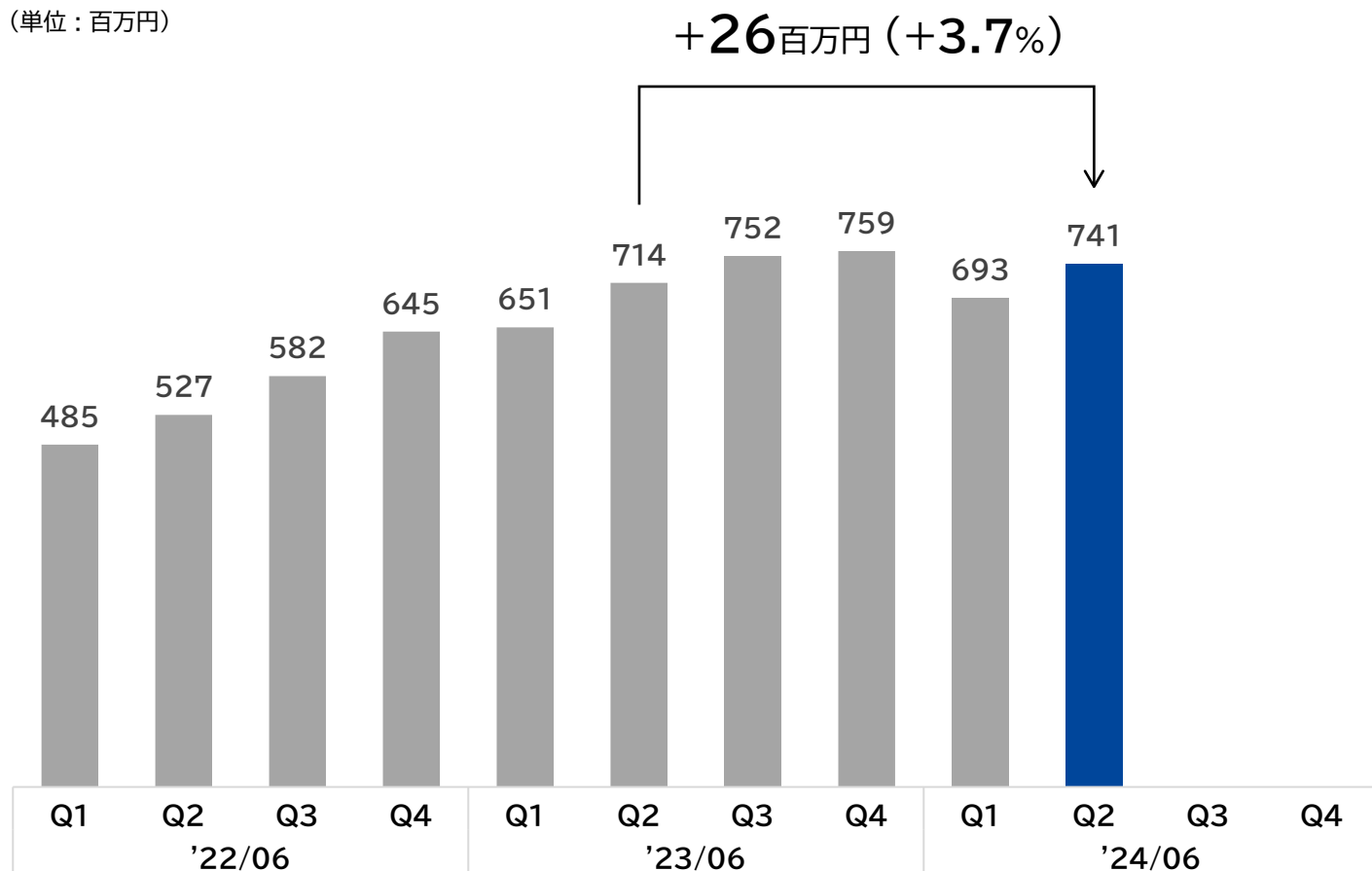
(※) フリーコンサルタントの月次の稼働人数の合計となります。



# 売上総利益 (四半期推移)

- スキルシェアは前年同期を下回ったが、人材紹介の貢献により全体として売上総利益は増加

(単位：百万円)



## 各サービス区分の Q2 粗利額と粗利率 (単位:百万円)

	'23/06 Q2	'24/06 Q2	増減額	増減率
上段:粗利額				
下段:粗利率				
人材紹介	657 90.0%	696 91.8%	+38 +1.8pt	+5.9% —
スキルシェア	57 15.7%	44 13.8%	△12 △1.9pt	△21.5% —

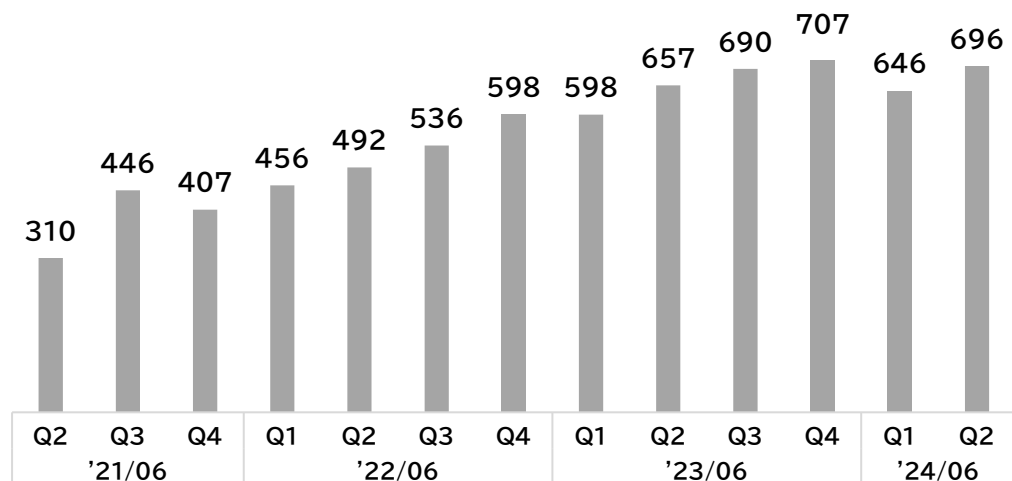
- 人材紹介: 自社データベースの利用に加え、外部データベースを経由しない紹介割合が増加したことにより粗利率は高い水準を維持
- スキルシェア: コンサルティングファーム向けの案件を中心に粗利率の確保に苦戦。インボイス制度も影響

### ● 通期業績予想について

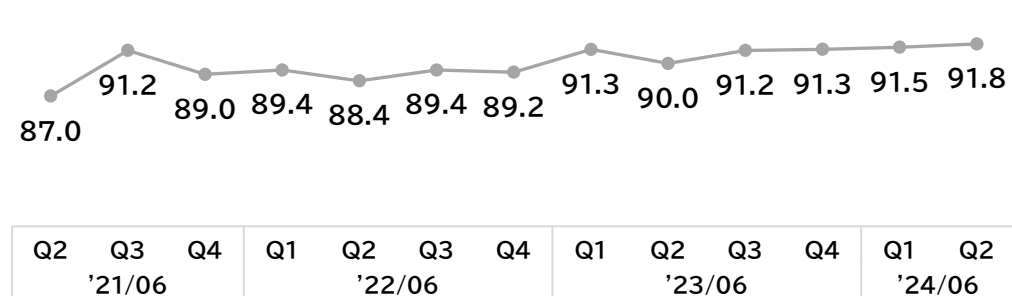
✓ 人材紹介の売上伸長が粗利額を牽引

## 人材紹介

粗利額 (単位: 百万円)

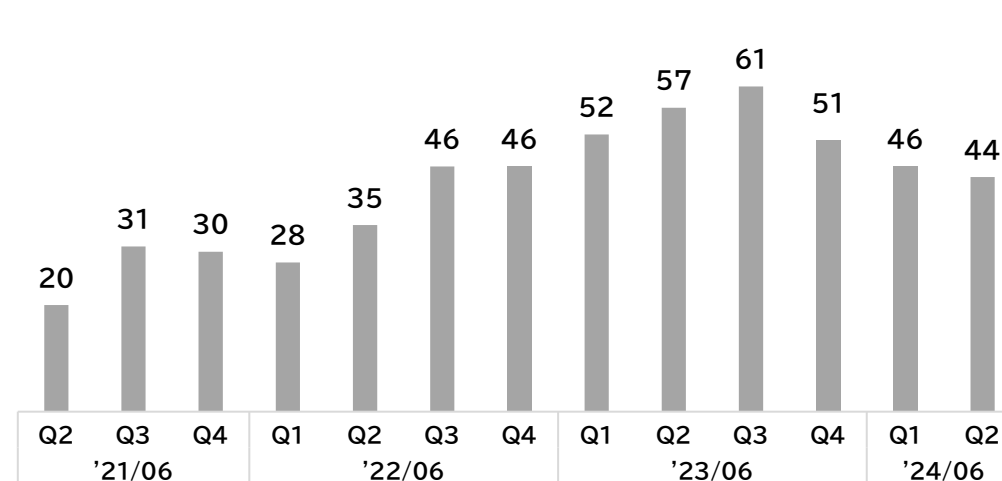


粗利率 (単位: %)

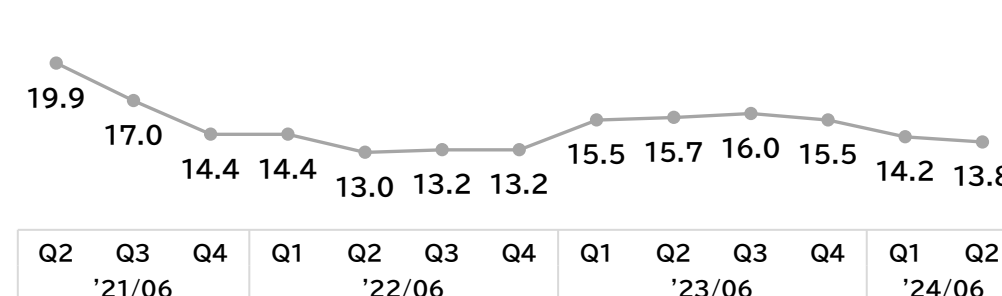


## フリーコンサルBiz

粗利額 (単位: 百万円)

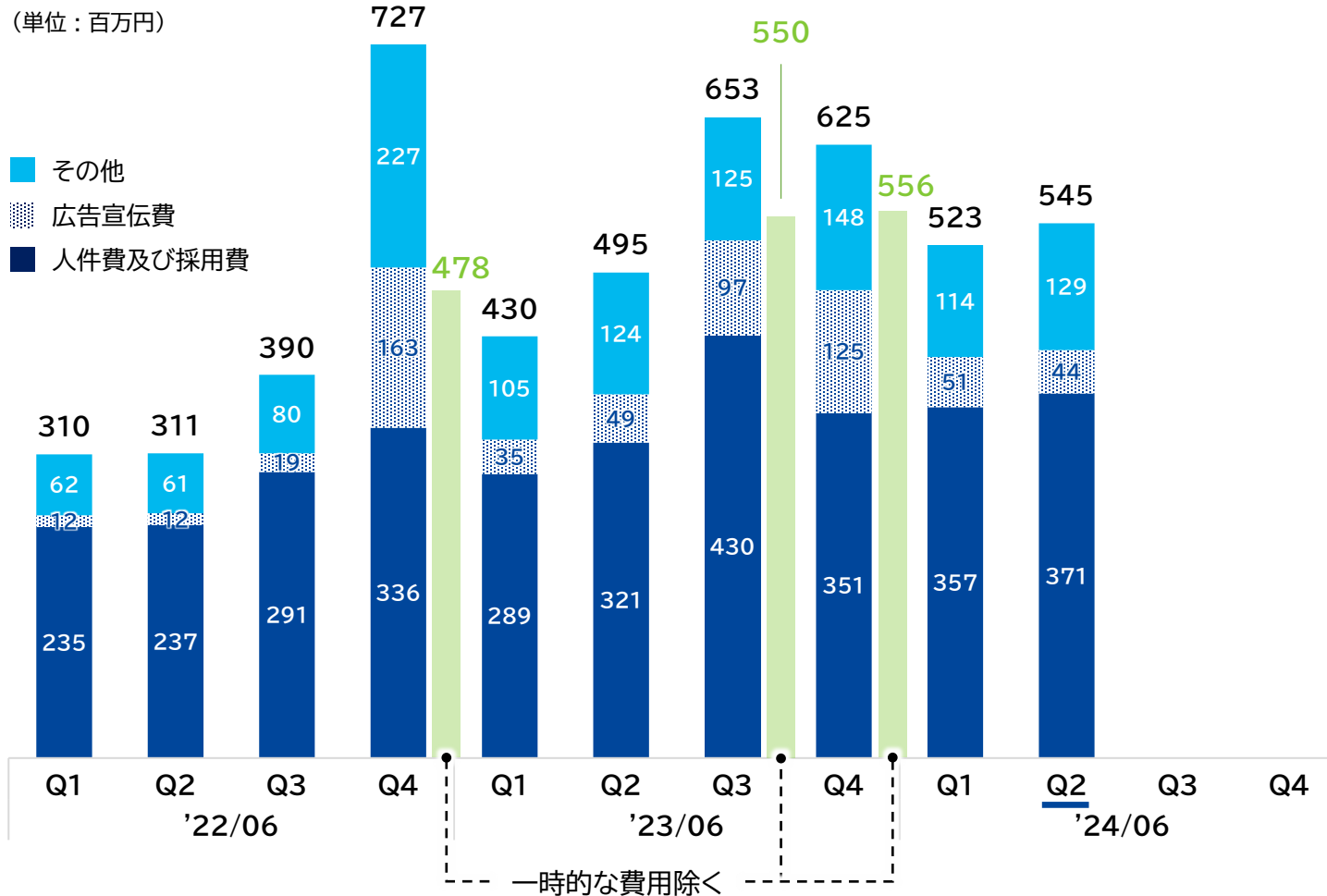


粗利率 (単位: %)



# 販売費及び一般管理費（四半期推移）

- ・ 人員増強に伴い人件費及び採用費が前年同期に比べて増加も、期初予想からは抑制され利益確保に貢献



## ● 連結従業員数<sup>(※1)</sup>

(単位：人)

	前年度末	Q1末	Q2末
フロント部門 <sup>(※2)</sup>	79	82	81
その他	37	38	41
合計	116	120	122

## ● 通期業績予想について

✓ 通期業績予想の進捗を鑑み、広告宣伝費等のコントロールにより利益確保に努める

## 参考 一時的な費用

### '22/06期 Q4

- ・ 人件費 従業員特別賞与(周年記念) 70百万円
- ・ 広告宣伝費 コーポレートブランディング 103百万円
- ・ その他 業務委託費、教育訓練費等 75百万円

### '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

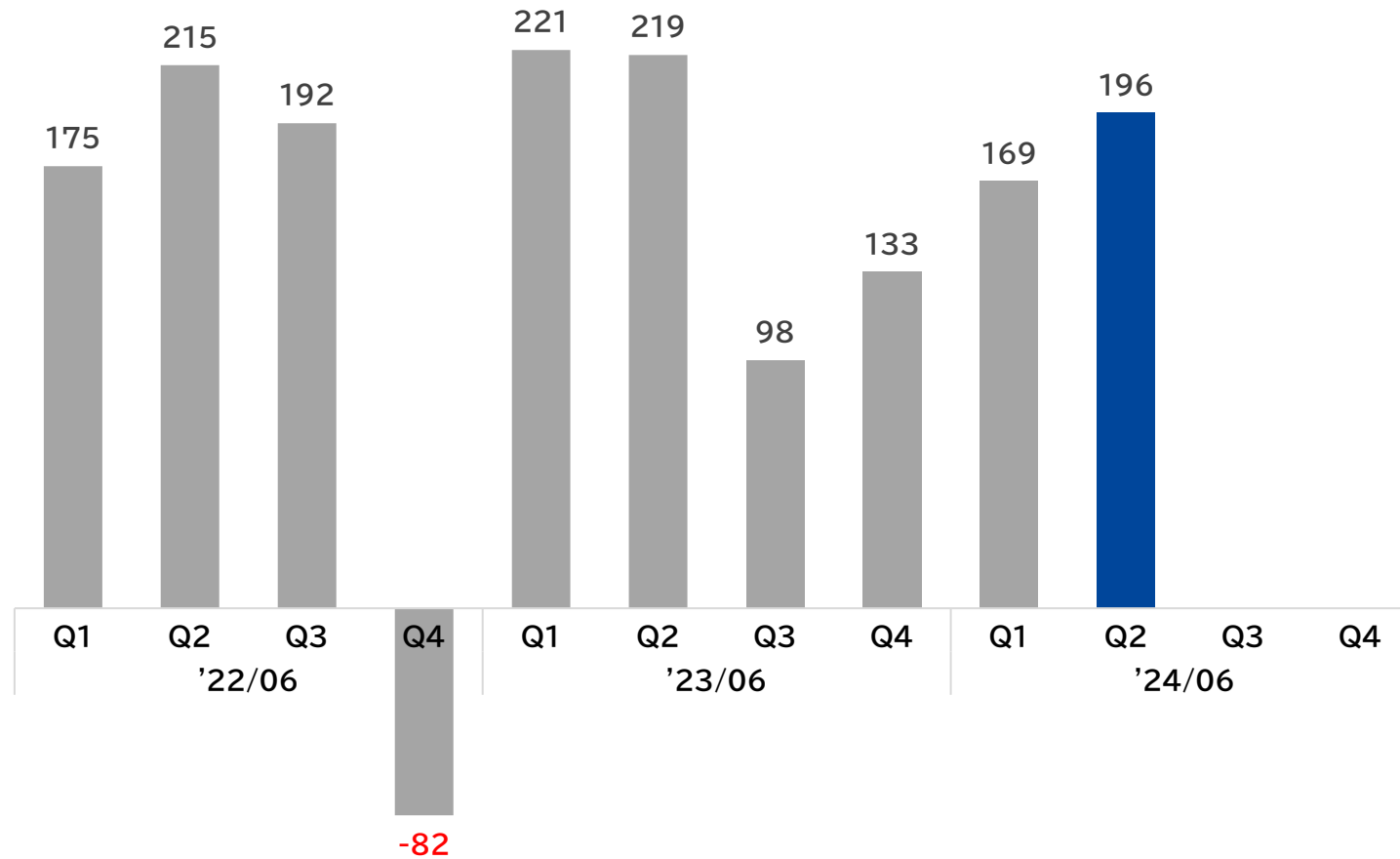
### '23/06期 Q4

- ・ 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。

- 通期業績予想に対して売上高の進捗は遅れているが、販管費の抑制で利益面の進捗は順調

(単位：百万円)



## ● 通期業績予想について

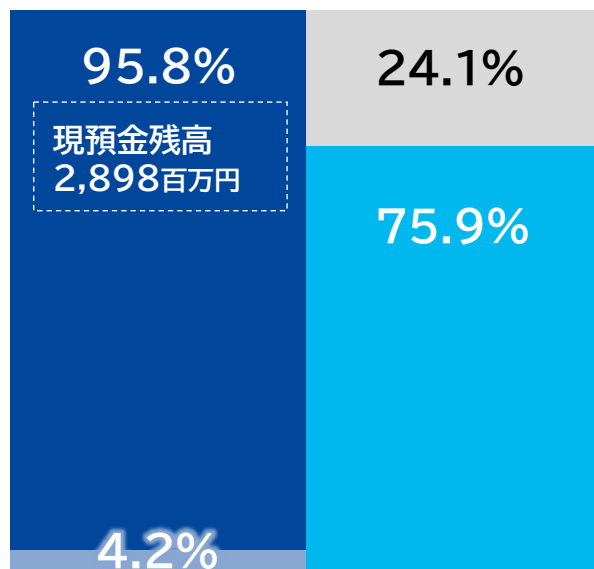
- ✓ 下期の売上伸長に向けた施策を進めるも、効果発現は下期後半にずれ込む見込み
- ✓ 売上動向を見据え、販管費はコントロールを効かせて利益確保に努める

# 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 76.5%

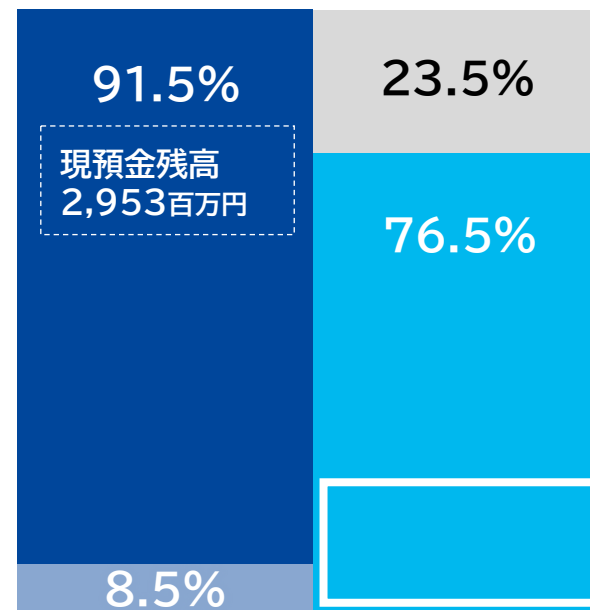
■ 流動資産 ■ 固定資産 ■ 負債 ■ 純資産

総資産 3,497 百万円



'23/06 期末  
(2023年6月30日)

総資産 3,761 百万円



◀ 資本金 758 百万円

'24/06 第2四半期末  
(2023年12月31日)

通期業績予想に対して、売上高の進捗が遅れている

市況変化への対応施策の効果が出始めるも、本格化は下期後半の見込み

販管費のコントロールにより利益確保に努める

### スタートアップの約10%が契約する StartPass と業務提携 (2023/12)

※StartPassは、「日本をスタートアップしやすい国へ」をビジョンに掲げ、スタートアップ経営に特化した情報・サービスを提供する、スタートアップのための課題解決プラットフォームです。

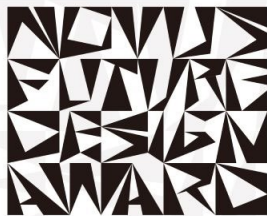
**START  
PASS**

**AXIS**  
CONSULTING

- ✓ StartPass 利用ユーザーに対してスポットコンサルティングサービス「コンパスシェア」の特別プランを提供
- ✓ スタートアップとコンサルタントのマッチング支援
- ✓ コンサルティングファーム出身者向けの起業支援サービス等の開発

スタートアップがコンサルタントを活用する流れの創出や、現役コンサルタントがスタートアップの成長と発展を支援する機会の獲得、コンサルティングファーム出身者による起業創出の増加を目指す

### NOVUS FUTURE DESIGN AWARD 2023で“コンパスシェア賞”を提供 (2023/12)



NOVUS FUTURE DESIGN AWARD 2023

一般社団法人渋谷未来デザインが主催する「SOCIAL INNOVATION WEEK 2023」における、新しい発想や視点で社会をより良い方向に導くアイデアやクリエイティブアクションを表彰するプロジェクト「NOVUS FUTURE DESIGN AWARD 2023」にパートナーとして協賛

エントリーされたアイデアの中から、事業化の可能性が高いアイデアに対して、「コンパスシェア」によるコンサルタントのサポートを行い、事業化に向けて伴走していく

1. 2024年6月期 第2四半期業績
2. Appendix





## 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

業 務 内 容 人材紹介、スキルシェア

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

従 業 員 単体 107名 連結 122名 (2023年12月末現在)  
※ 正社員及び契約社員の在籍者数

代 表 者 代表取締役 山尾 幸弘

拠 点 東京本社、大阪オフィス

設 立 2002年4月

グループ企業 株式会社ケンブリッジ・リサーチ研究所

資 本 金 758百万円 (2023年12月末現在)

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。**



## 山尾 幸弘 代表取締役社長

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。

## 伊藤 文隆 常務取締役

経営戦略本部長  
兼 営業本部長  
兼 (株)ケンブリッジ・リサーチ研究所 代表取締役社長

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年に取締役事業本部長に就任。2021年に常務取締役経営戦略室長を経て、2023年より現職。

## 荒木田 誠 取締役

HC事業本部長

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、2017年、(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年より現職。

## 所 芳正 取締役

社長補佐

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)ユニマトリバティ、(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。2023年より現職。

## 半田 晴彦 取締役

コーポレート本部長

マイクロソフト(株)(現日本マイクロソフト(株))を経て、(株)ユビキタス(現(株)ユビキタスAI)に入社。2011年に同社取締役管理本部長に就任。その後、ヤフー(株)(現LINEヤフー(株))を経て、2018年にソウルドアウト(株)に入社。執行役員、取締役CFOを歴任。2023年に当社入社、同年より現職。

## 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。

# 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30分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

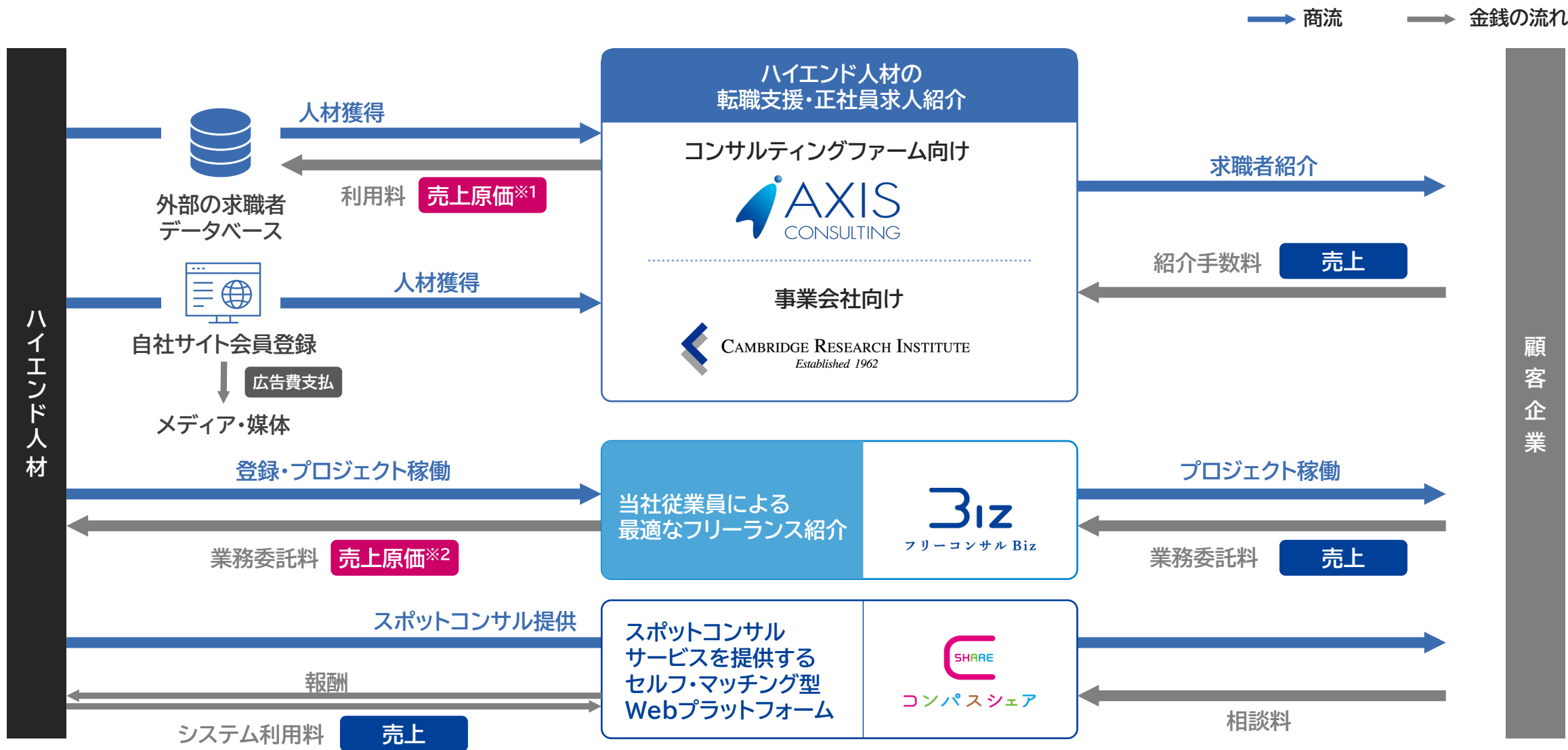
転職

独立

副業

※ 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サービスをスキルシェアと定義している。

# 事業系統図

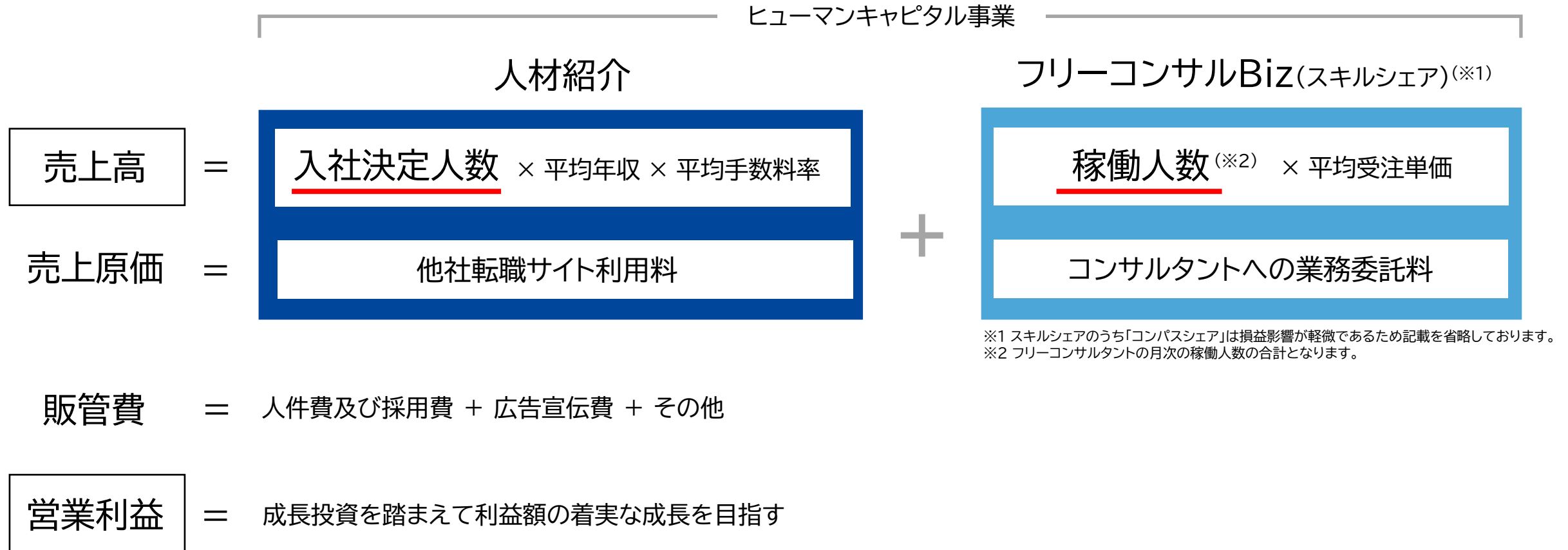


※1 外部の求職者データベースから獲得した求職者が当社紹介により転職した場合に、当社が顧客から得る手数料の一定割合につき、データベース利用料として支払う手数料が、人材紹介における売上原価の100%を構成する。

※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、金額は僅少である。

# 主要KPI

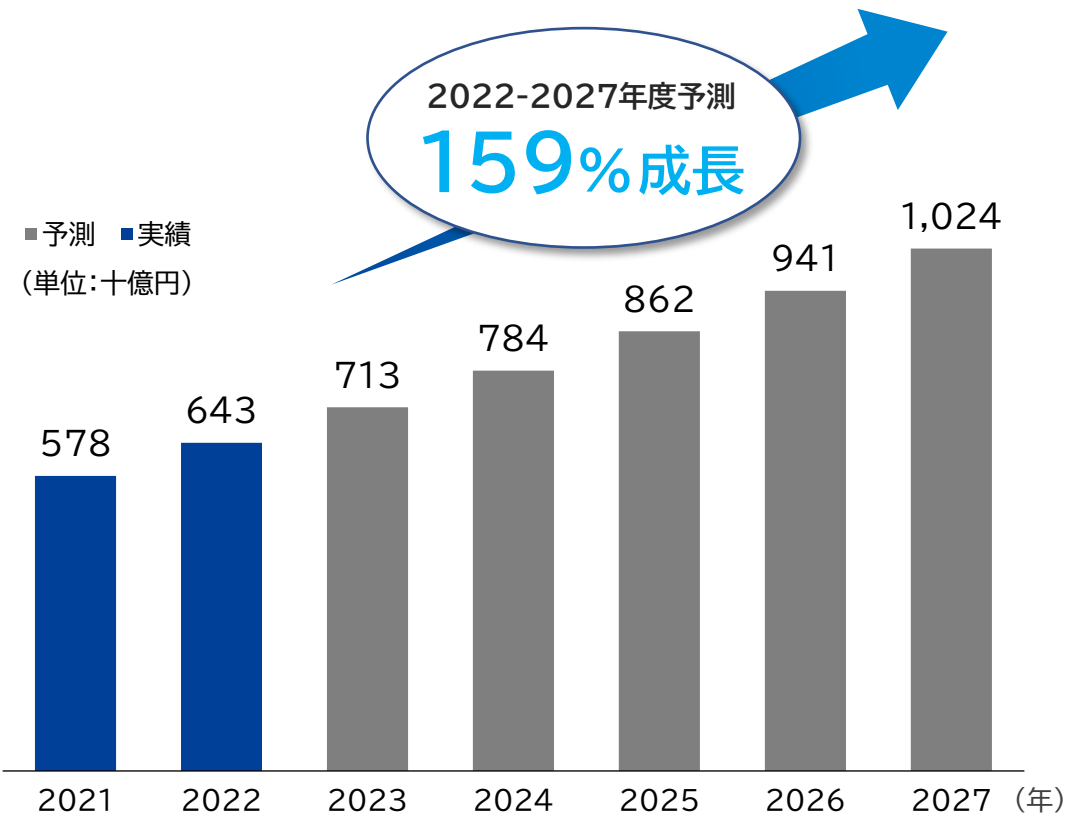
- 人材紹介は転職支援した求職者の入社決定人数を、フリーコンサルBiz(スキルシェア)は稼働人数を、売上成長を測定する指標として重視し、KPIとして追っていく



# 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※



※ 出所: IDC Japan「国内ビジネスコンサルティング市場予測(2023年~2027年)」(2023年7月発行、#JPJ49210623)

## IDCによる市場規模の実績と予測※

- 2022-2027年度は159%成長(CAGR 9.7%)を予測

## IDCによる市場の概況※

- 2022年の国内ビジネスコンサルティング市場は、企業のデジタルビジネス化を支援する案件が局所的なイニシアティブの支援から部門横断／全社的な変革支援へと拡大し二桁成長を遂げた
- 2022年は世界経済の不透明感を背景とするコンサルティング投資の抑制も懸念されたが、国内市場ではすでに中長期戦略の中に組み込まれている案件が多く大きな影響を受けなかった
- 2023年以降も変革(DX)に向けたコンサルティング需要が継続するが、先行して「デジタルビジネスの運営段階」に入った企業のコンサルティング活用も継続し、高成長を継続するであろう



# コンサルティング業界における高い紹介実績

- ・コンサルティング業界において当社は高い紹介実績を有しており、大手ファーム在籍のコンサルタントの約4人に一人が人材登録しているデータベースを保有している

## 成長性の比較(2017~2022年度) ※1

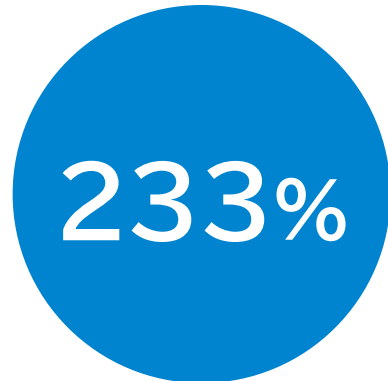
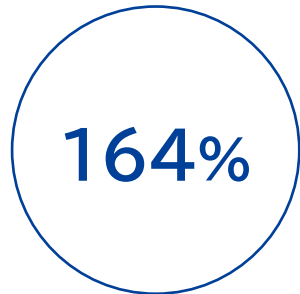
- コンサルティング業界の市場成長率より、当社のコンサルティング業界への紹介実績における成長率が高い



コンサルティング業界  
市場規模※2

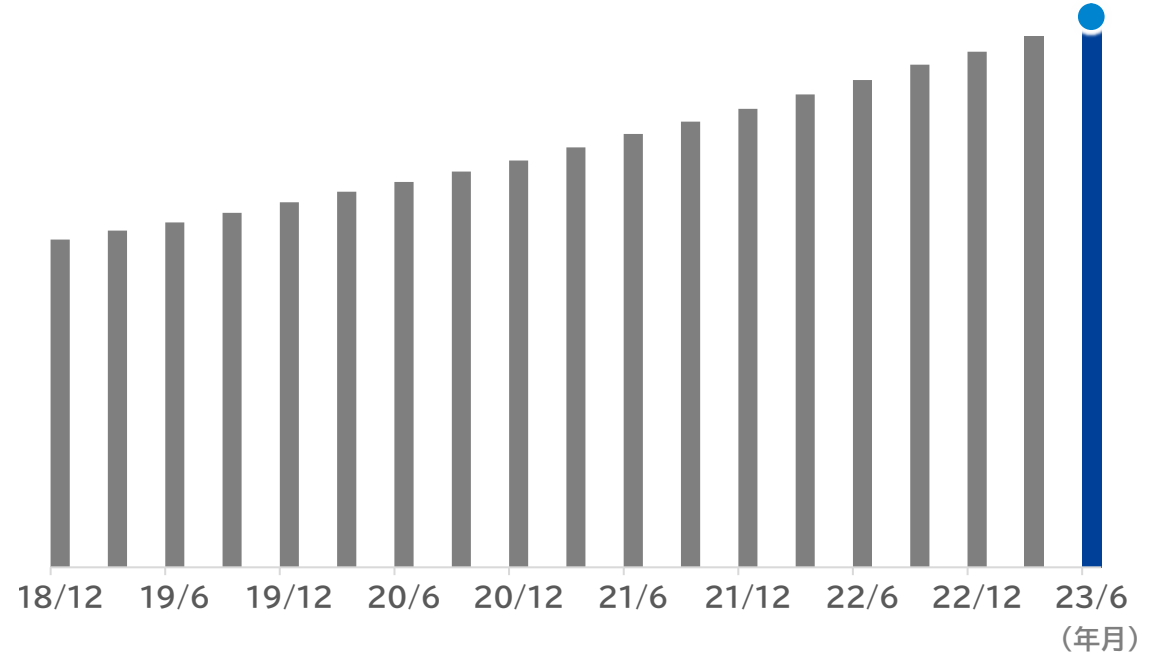


コンサルティング業界  
紹介実績※3



## 人材登録者推移の比較 ※当社データベースより※4

- ハイエンド人材を中心とした約8.5万人の人材登録者数
- 大手コンサルティングファーム在籍者の約4人に一人が登録



※1 2017年度の実績を100%としたときの2022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(2023年~2027年)」(2023年7月発行、#JPJ49210623)

※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。なお、大手コンサルティングファームに在籍している現役コンサルタントの登録人数の割合は、Big4と呼ばれる、デロイトトーマツコンサルティング合同会社、EYストラテジー・アンド・コンサルティング株式会社、KPMGコンサルティング株式会社及びPwCコンサルティング合同会社の4社を「大手コンサルティングファーム」と定義し、2022年12月現在の当該4社のホームページで確認できる人員数を合算したものを基準とし、同時点における当社の人材データベースで認識した上記4社に在籍しているコンサルタント登録人数に基づき算出している。

# ハイエンド人材との中長期的な関係構築

- ・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

ハイエンド人材  
中長期フォロー実績  
(21/6期~23/6期)

- 当社が転職支援したハイエンド人材のうち、46%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30%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

中長期的な関係構築を  
可能にする当社の  
ナーチャリング  
機能・仕組み



転職までの  
過程



転職



デジタル

MA(マーケティング・オートメーション)ツールを活用し情報配信(求人・セミナー情報、当社サービス案内、業界情報など)を定期的に効率よく実施



カスタマー  
サクセス

情報配信後、MAツールを分析、人材のキャリアニーズのタイミングを捉え、キャリアアドバイザーと共有、支援方法を相談



キャリア  
アドバイザー

面談や求人提案、求人応募後の面接対策や内定後や転職先への入社後のフォローまで、人材のキャリアを成功に導くための手厚い伴走支援

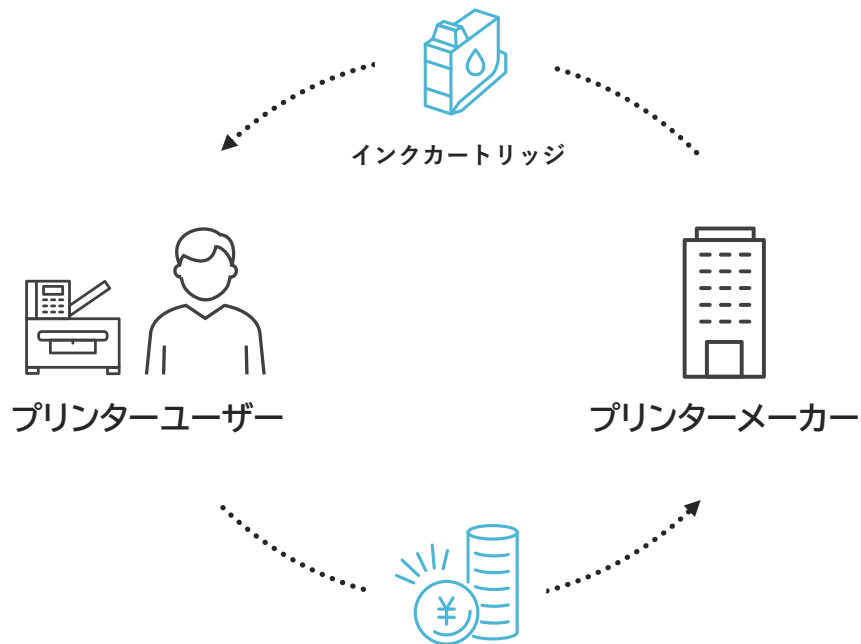
# ユニークなりカーリングビジネス

- ・ 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、スポット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である。

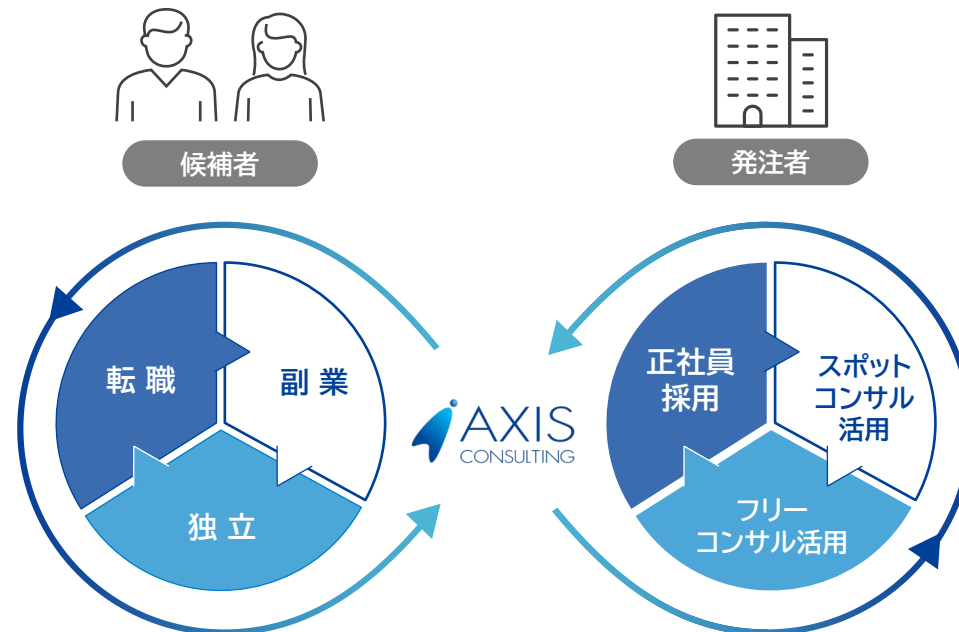
## 一般的なりカーリング事例

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



# ユニークなリカーリングビジネス(事例)

## < 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



#### 課題整理

- DX化の目的
- 現在の課題



#### 課題解決

- DX化推進
- 社内組織の確立



#### 内製化

- CIO採用
- チーム組成

コンパスシェア

フリーコンサルBiz

正社員採用



新たな課題・プロジェクト



### ② 転職だけではなく副業・独立も支援



大手コンサル会社  
コンサルタント



事業会社  
CxO



独立して  
フリーコンサルタント

副業支援

正社員転職支援

独立支援  
プロジェクト案件紹介



発注者へ転換

### ③ 転職支援した人材が事業責任者として当社へ依頼



相談・発注

コンパスシェア

フリーコンサルBiz

正社員採用

## 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

### ② 人材



候補者

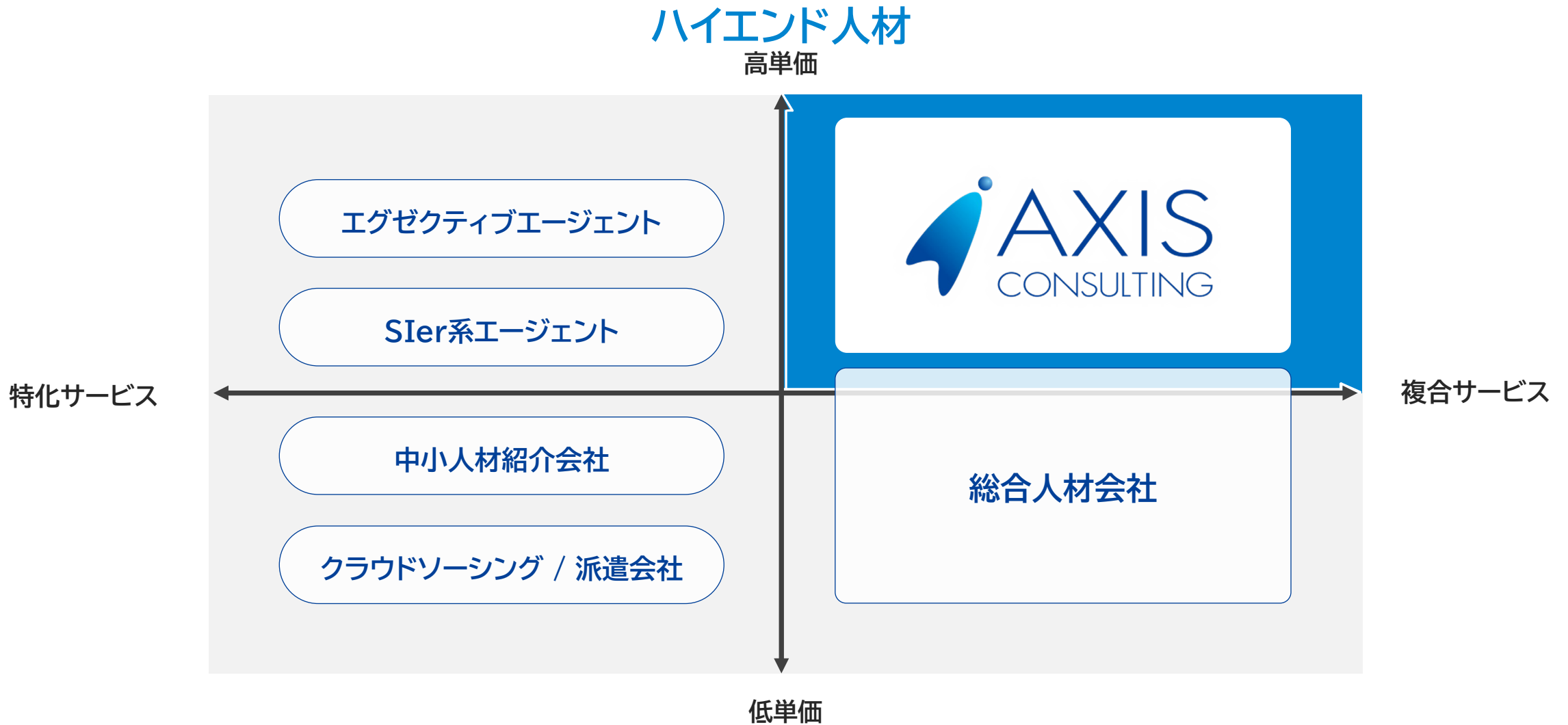
### ① 企業



発注者



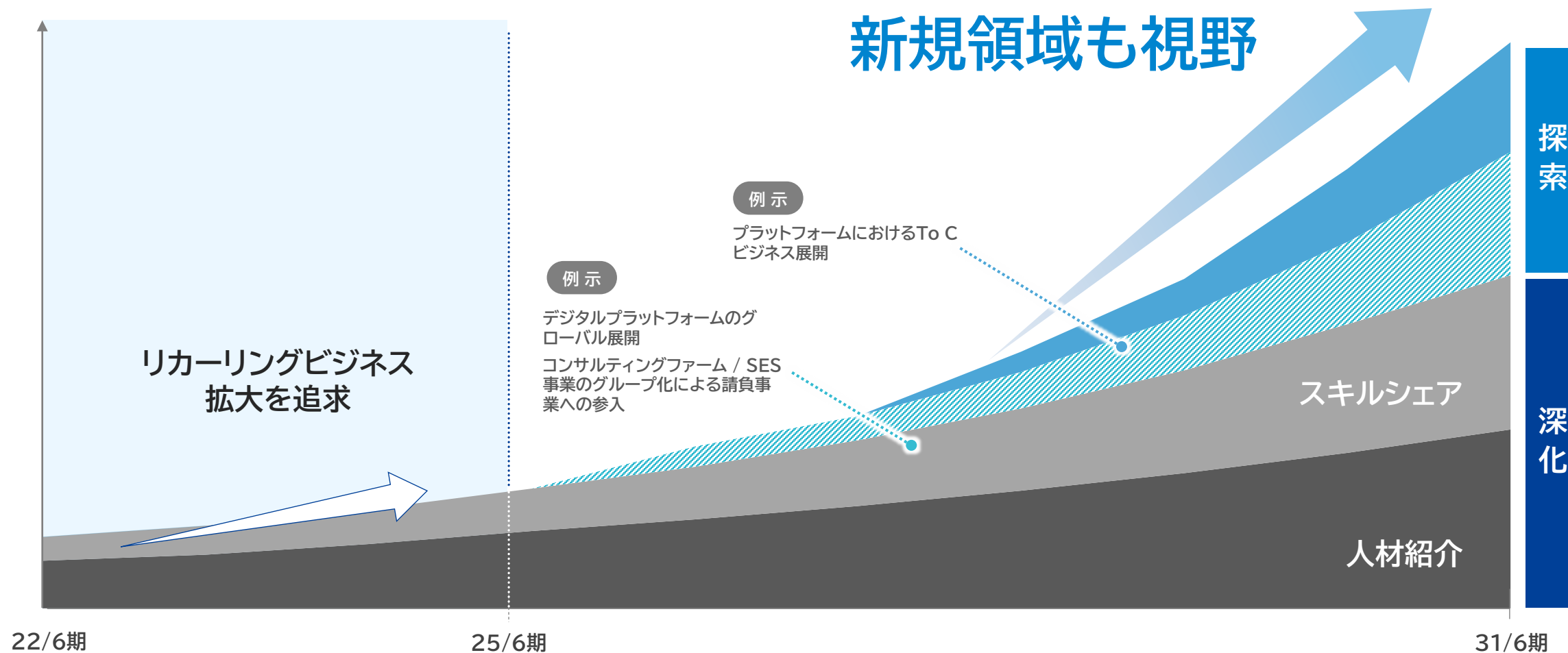
- ・ 当社はコンサルタントを中心としたハイエンド人材を複合サービスで提供している



# 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



- 主力であるコンサルティングファーム向け正社員紹介へは継続注力。成長戦略として市場成長率の高いスキルシェア、相対市場シェアの低い事業会社向け人材紹介サービスに投資

## 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、  
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

「コンパスシェア」を通じて副業という新たな登録動機を提供することで、従来の転職やフリーランスにおける案件獲得よりも広く人材との接点を確保し、人材データベースの拡充を図ります。そのために、「コンパスシェア」のサービスメニューを拡充させるとともに、ユーザーの利便性を高め、当社グループの強みを構成する現役コンサルタント及びコンサルティングファーム経験者の登録シェアを高める施策を実施してまいります。

### B. アップセル・クロスセル強化

事業会社向けサービス拡大のため、各サービス間の連携を一層向上させ、ポストコンサルの転職支援を含め、アップセル・クロスセルを可能とする体制の強化を図ります。

### C. マーケティング強化

従来のSNSやウェブ広告による人材獲得施策に加え、企業顧客の獲得のための広告宣伝、コーポレートブランディングや広報活動等を推進し、当社グループ及び提供サービスの認知度向上に取り組んでまいります。

### D. システム投資

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の開発と整備、及びサービス拡充のためのシステム投資を実施してまいります。

# 成長を測る指標

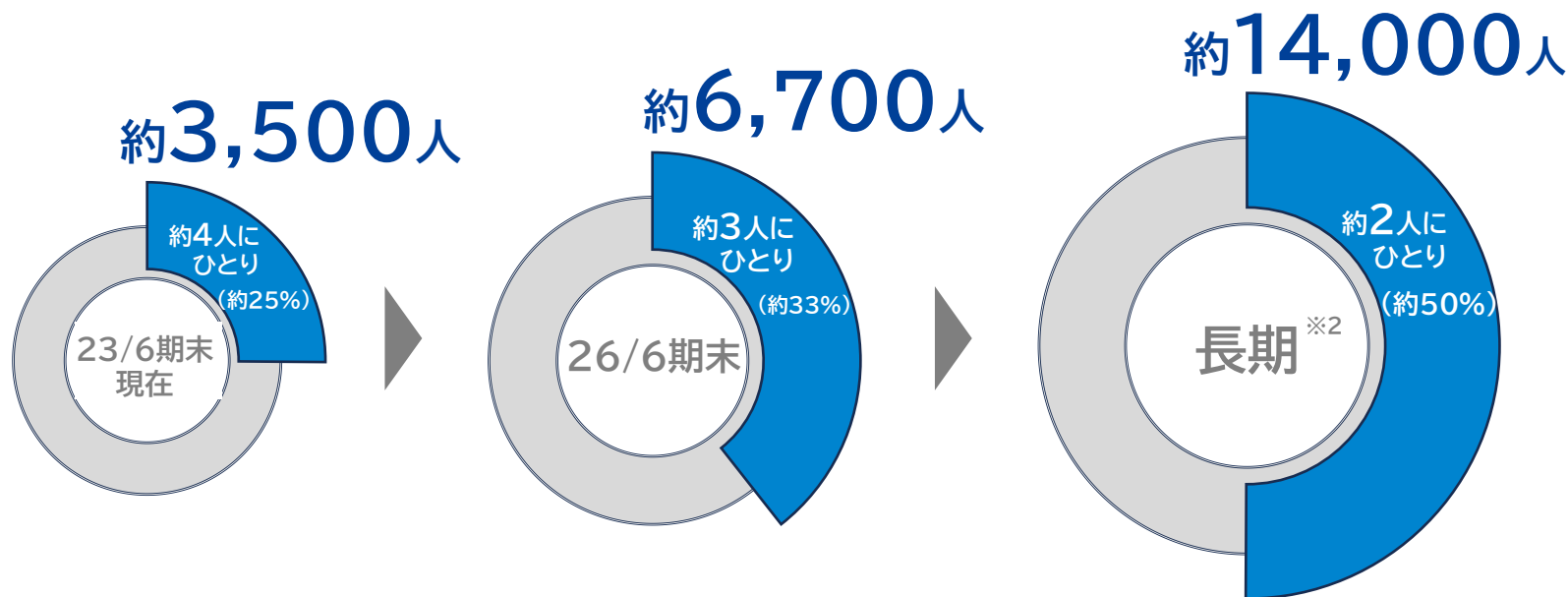
- 大手コンサルティングファームに在籍する現役コンサルタントの登録シェアを、現在の約「4人にひとり」から、2026年6月期末までに「3人にひとり」に、長期的には「2人にひとり」に拡大することを総量目標とする

総量目標



## 現役コンサルタント登録シェア※1の向上

- 業界の成長率はCAGR約9%、コンサルティングファームに所属するコンサルタントの数自体も増加していくことが予測される。
- 当社は、現役コンサルタントの増加人数を上回る新規登録人数を獲得することで、同登録シェアの拡大を目指す。



※1 現職コンサルタント登録シェアは、Big4と呼ばれる、デロイトトーマツコンサルティング合同会社、EYストラテジー・アンド・コンサルティング株式会社、KPMGコンサルティング株式会社及びPwCコンサルティング合同会社の4社を「大手コンサルティングファーム」と定義し、2023年6月現在の当該4社のホームページで確認できる人員数を合算したものを基準とし、同時点における当社の人材データベースで認識した上記4社に在籍しているコンサルタント登録人数に基づき算出している

※2 長期の計画は市況にもよるが、28/6期以降のなるべく早期を予定

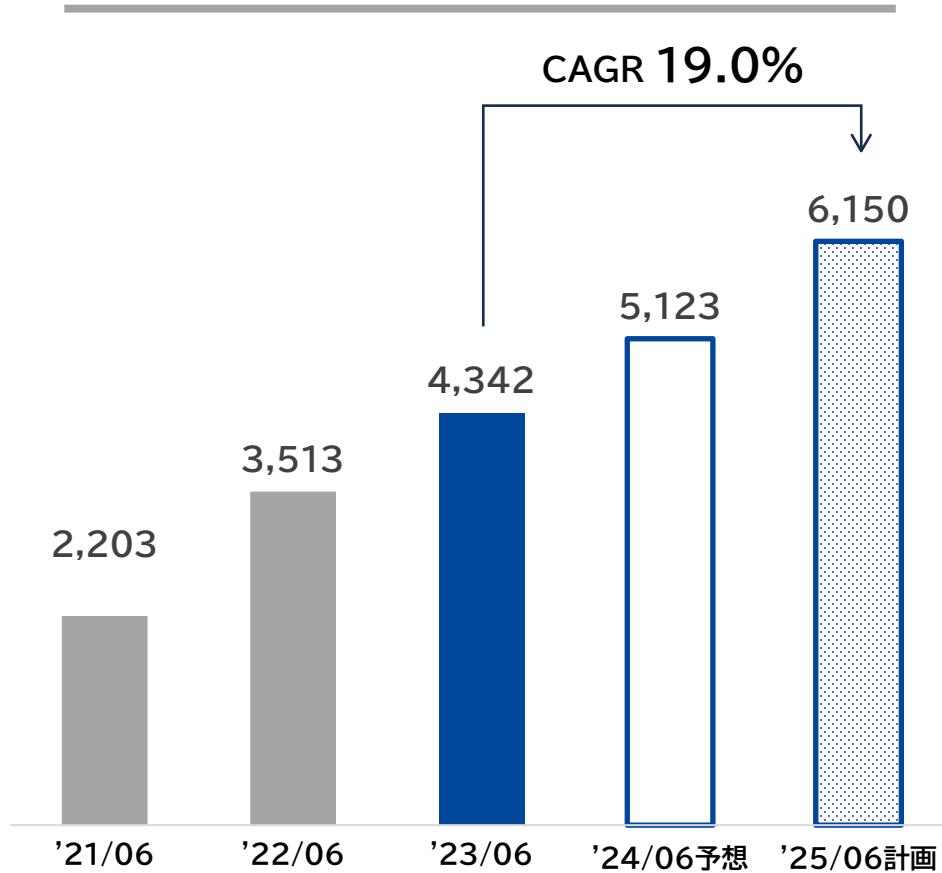


# 中期業績目標

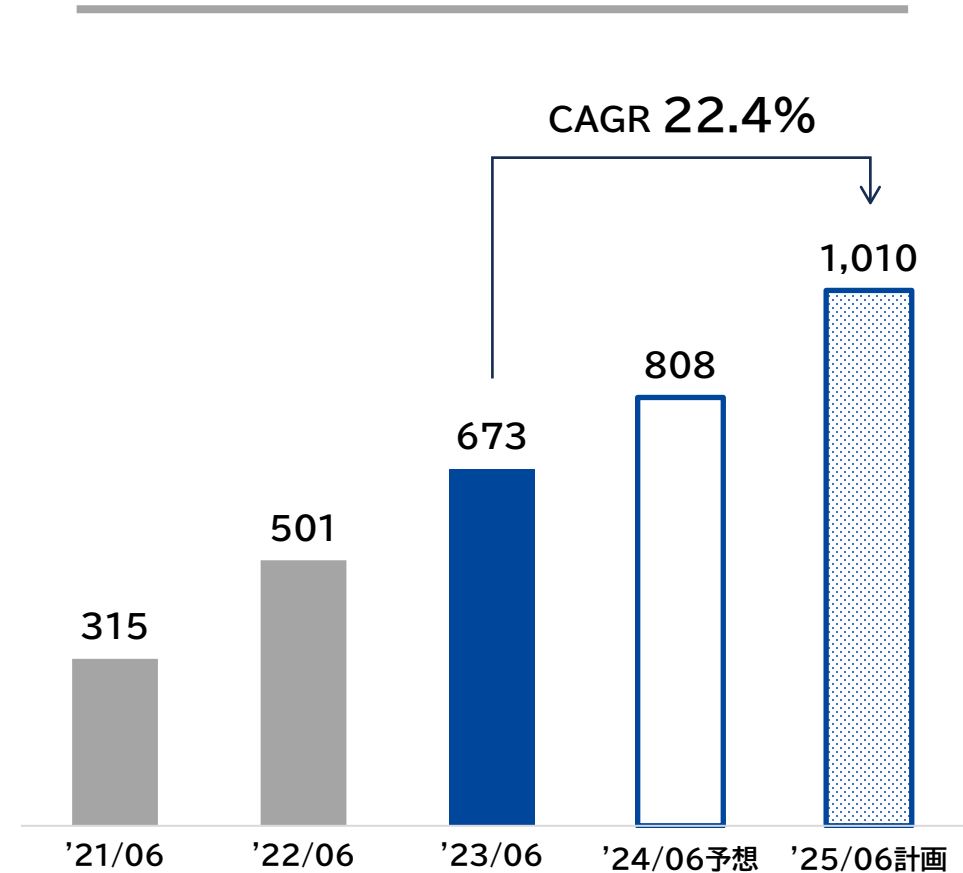
- ・ リカーリングビジネス推進により事業規模を拡大していく
- ・ 2025年6月期に営業利益10億円を目指す

(単位:百万円)

## 売上高



## 営業利益



< 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)