
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3四半期 決算説明資料

2024年5月14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3四半期業績

## 2. Appendix ～会社紹介と新成長戦略の概要～

※ 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。

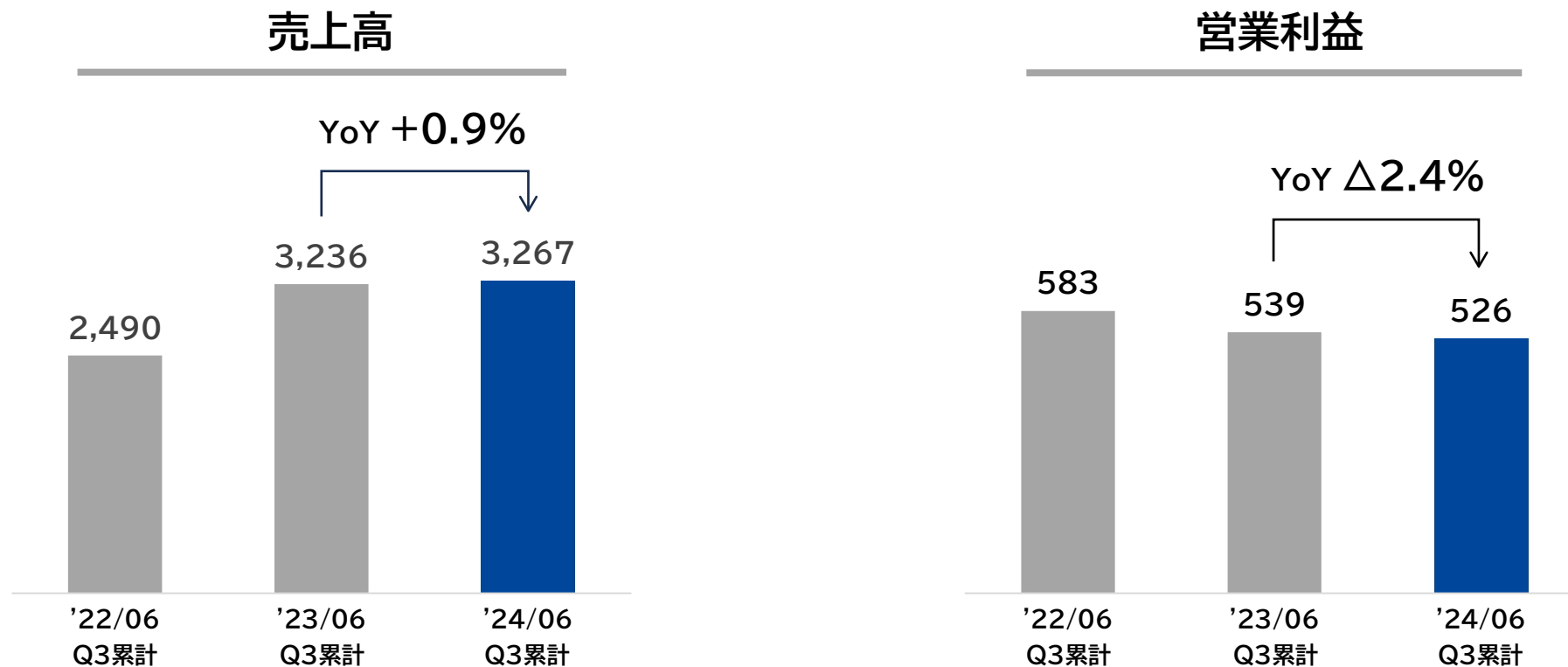
※ 注記がない限り、表記の数値はすべて連結ベースです。

※ 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。

# 2024年6月期 第3四半期累計 業績ハイライト

(単位:百万円)



- 増収確保も期初予想に対して売上高の進捗は遅れている。営業利益は概ね想定内で推移
- コンサルティング業界の若手採用が鈍化。旺盛なマネージャー以上の人材需要に向けて組織体制を調整
- 人材紹介は施策効果の発現が遅れるも、スキルシェアは営業戦略が奏功して回復傾向

# 2024年6月期 第3四半期累計 決算概要

- ・ 市況変化への対応を進め、スキルシェアの減収幅が縮小。人材紹介も底堅く推移して増収確保
- ・ 期初予想に対して売上高は人材紹介、スキルシェアともに進捗が遅れている。営業利益は概ね想定内で推移

(単位:百万円)	'23/06 Q3累計	'24/06 Q3累計	対前年同期		通期業績予想	
			増減額	増減率	期初予想※	進捗率
売上高	3,236	3,267	+30	+0.9%	5,123	63.8%
人材紹介	2,142	2,211	+68	+3.2%	3,406	64.9%
スキルシェア	1,094	1,055	△38	△3.5%	1,717	61.5%
売上総利益	2,118	2,171	+52	+2.5%		
人材紹介	1,946	2,022	+75	+3.9%		
スキルシェア	172	149	△22	△13.2%		
販管費	1,579	1,644	+65	+4.2%		
営業利益	539	526	△13	△2.4%	808	65.1%
営業利益率	16.7%	16.1%	△0.6pt	—	15.8%	—
経常利益	511	525	+13	+2.6%	806	65.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	342	312	△30	△8.8%	487	64.0%

※ 2023年8月14日公表

# 2024年6月期 通期業績予想の修正

- 施策効果の発現が遅れたことが響き、通期業績予想を修正
- 売上高は減少するが、販管費のコントロールを効かせて営業利益は期初予想を上回る見込み

(単位:百万円)	前期実績 (2023年6月期)	期初予想※	今回修正予想	対前期実績		対期初予想	
				増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	4,342	5,123	4,617	+274	+6.3%	△506	△9.9%
人材紹介	2,918	3,406	3,137	+218	+7.5%	△269	△7.9%
スキルシェア	1,424	1,717	1,480	+55	+3.9%	△237	△13.8%
営業利益	673	808	810	+136	+20.2%	+1	+0.2%
営業利益率	15.5%	15.8%	17.5%	+2.0pt	—	+1.7pt	—
経常利益	644	806	807	+162	+25.2%	+0	+0.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	418	487	490	+71	+17.0%	+2	+0.4%

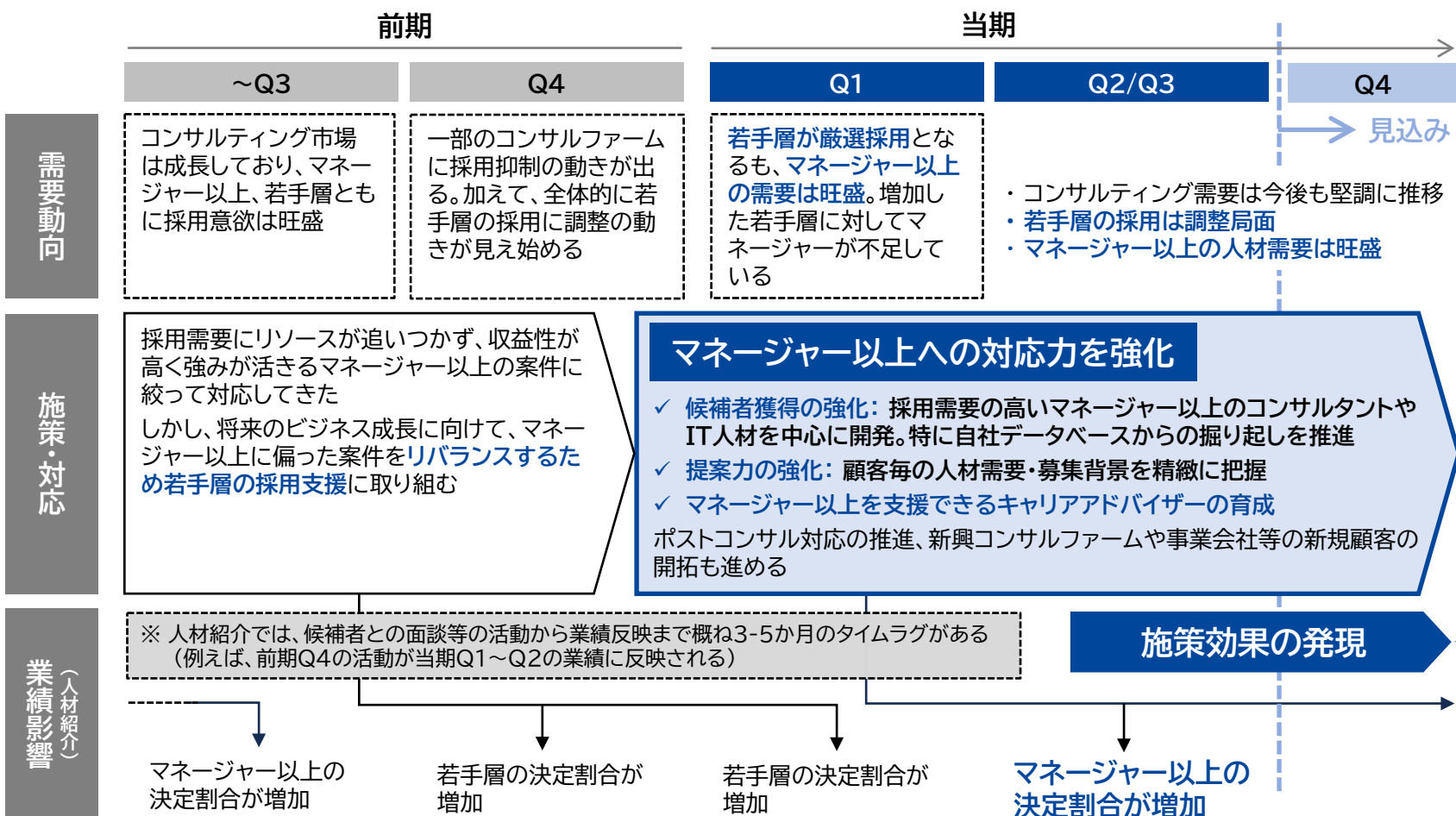
※ 2023年8月14日公表

# 市場環境と通期業績の展望

**需要動向:** 引き続き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強化に取り組み、効果が一部で出始めている**

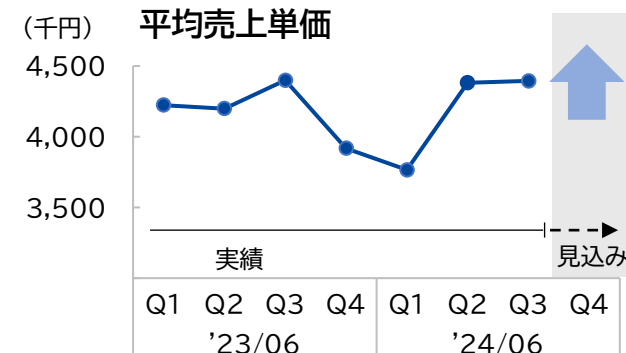
(人材紹介)

## ▶ 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



## 高水準の平均売上単価

◎ 順調



## マネージャー以上の入社決定人数

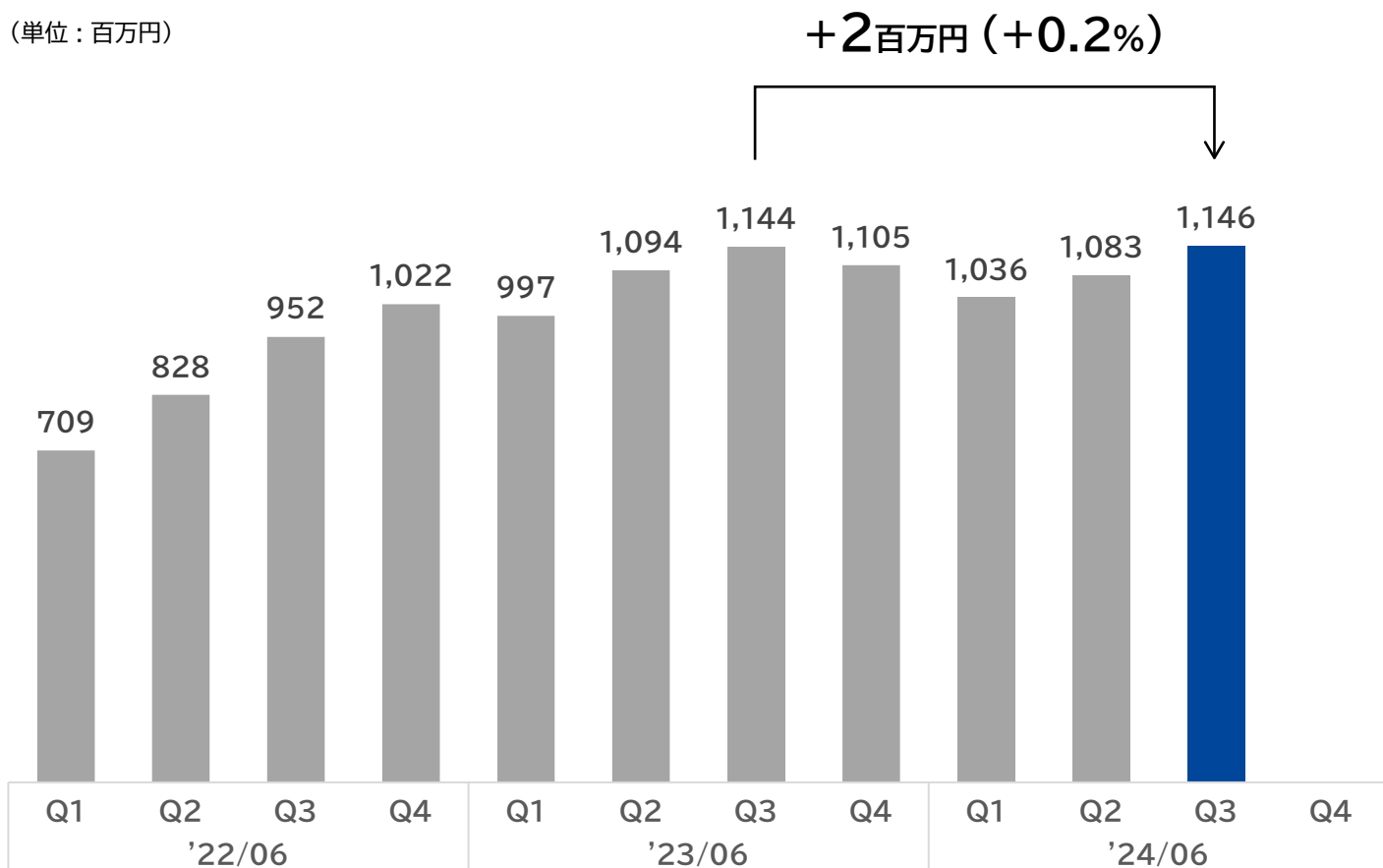
**これまでの進捗遅れの挽回は難しいが、Q4での増加を見込む**

- ✓ 組織体制の最適化は一区切り。定着させて、マネージャー以上への対応力強化を推進する
- ✓ 人材データベースの稼働率向上とキャリアアドバイザーの育成・増加が課題

# 売上高（四半期推移）

- 人材紹介が前年同期を下回るも、スキルシェアの盛り返しが貢献して前年同期を上回る
- 大手コンサルティングファームの需要動向やニーズ変化への対応を進め、顧客需要を着実に取り込む

(単位：百万円)



## 各サービス区分の Q3 売上高

(単位：百万円)

	'23/06 Q3	'24/06 Q3	増減額	増減率
人材紹介	757	746	△10	△1.4%
スキルシェア	387	400	+12	+3.2%

- **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見えるも、入社決定人数増加にはまだ反映できず
- **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のなか、施策効果で稼働人数が回復傾向。引き続き、顧客ニーズに即したサービス開発にも取り組む

### ● 今回修正予想について

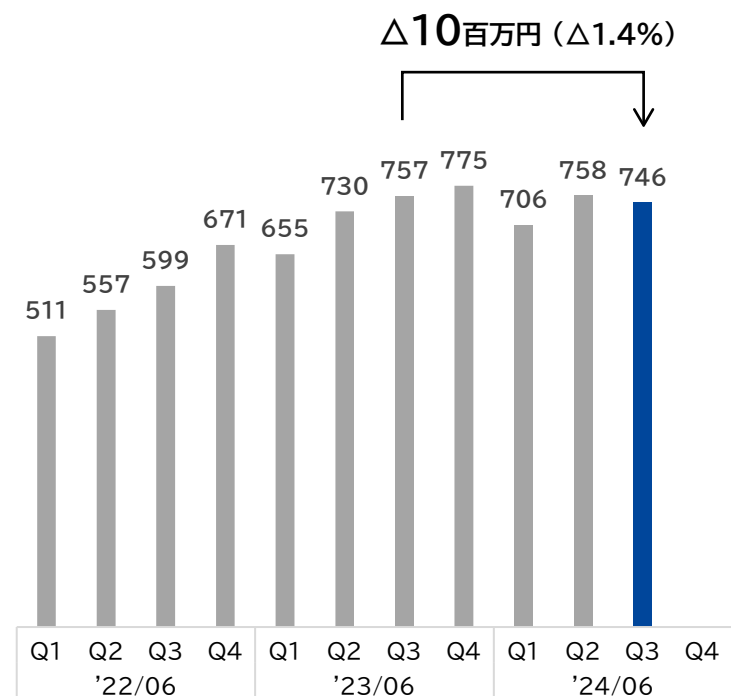
✓ 人材紹介、スキルシェアともに期初予想には届かないが、それぞれ改善に向かい、Q4は四半期で過去最高の売上高となる見込み



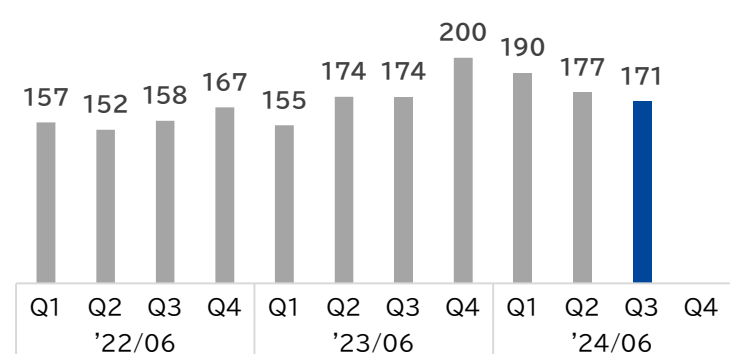
# 売上高（四半期推移） — 人材紹介 —

- マネージャー以上の決定割合は引き続き高く、平均売上単価は高水準を維持
- 施策効果が徐々に見え始めるも、売上高は前年同期比でマイナス

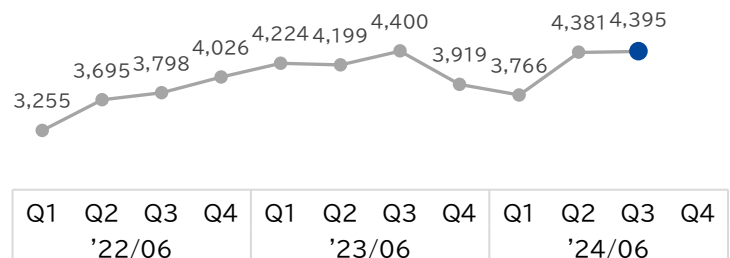
売上高 (単位：百万円)



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高水準。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高水準を維持
- 施策効果の発現が遅れており、入社決定人数は伸ばせず
- 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るとともに、人材データベースの活用とキャリアアドバイザーの育成、増員を急ぐ

## ● 今回修正予想について

- ✓ 営業強化が奏功して商機を捉え、Q4のマネージャー以上の入社決定人数はQ3対比で増加見込み
- ✓ Q4の平均売上単価はさらに上昇し、四半期の売上高は過去最高の見込み

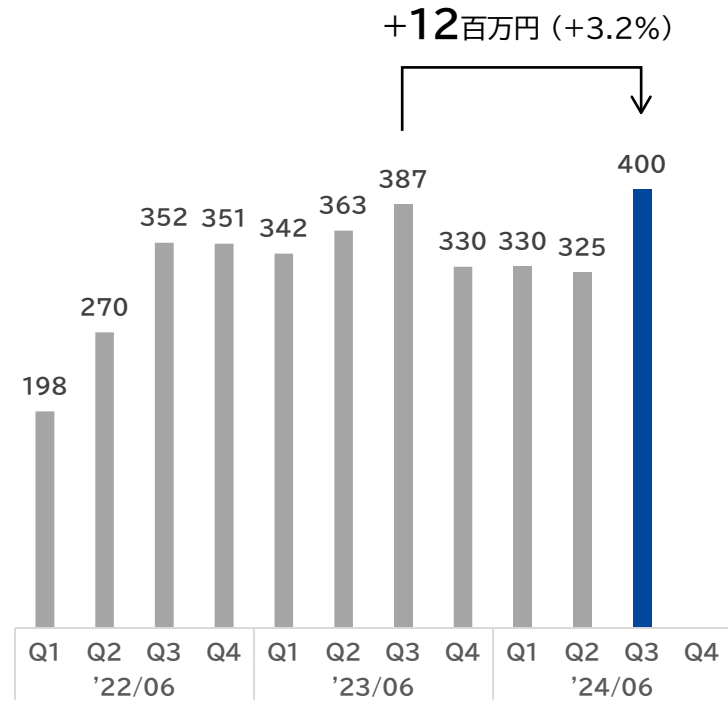
(※)求職者が求人企業に入社後一定期間内に自己都合により退職した場合、紹介手数料の一部を返金する契約を締結しておりますが、当該返金対象となった場合も入社決定人数に含めております。また、人材紹介(正社員採用サービス)の一部取引について外部提携する場合がありますが、当該提携先で決定した場合は、入社決定人数に含めておりません。そのため、入社決定人数に平均売上単価を乗じた数値が会計上の売上高と一致しない場合があります。



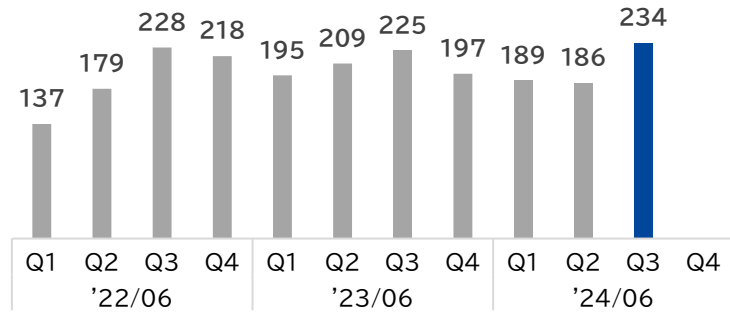
# 売上高（四半期推移） — フリーコンサルBiz（スキルシェア） —

- 主要顧客のニーズ変化と競合激化も、営業戦略が奏功して継続契約社数が増加。稼働人数が盛り返す
- 受注能力拡大に向けたサービス開発も進む

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



- 顧客フォロー体制を充実させたことで、継続契約の顧客数が増加。稼働人数もQ2対比で大幅に伸長
- 四半期では過去最高の売上高を達成。成長軌道に戻し、サービスの拡大を図る

## ● 今回修正予想について

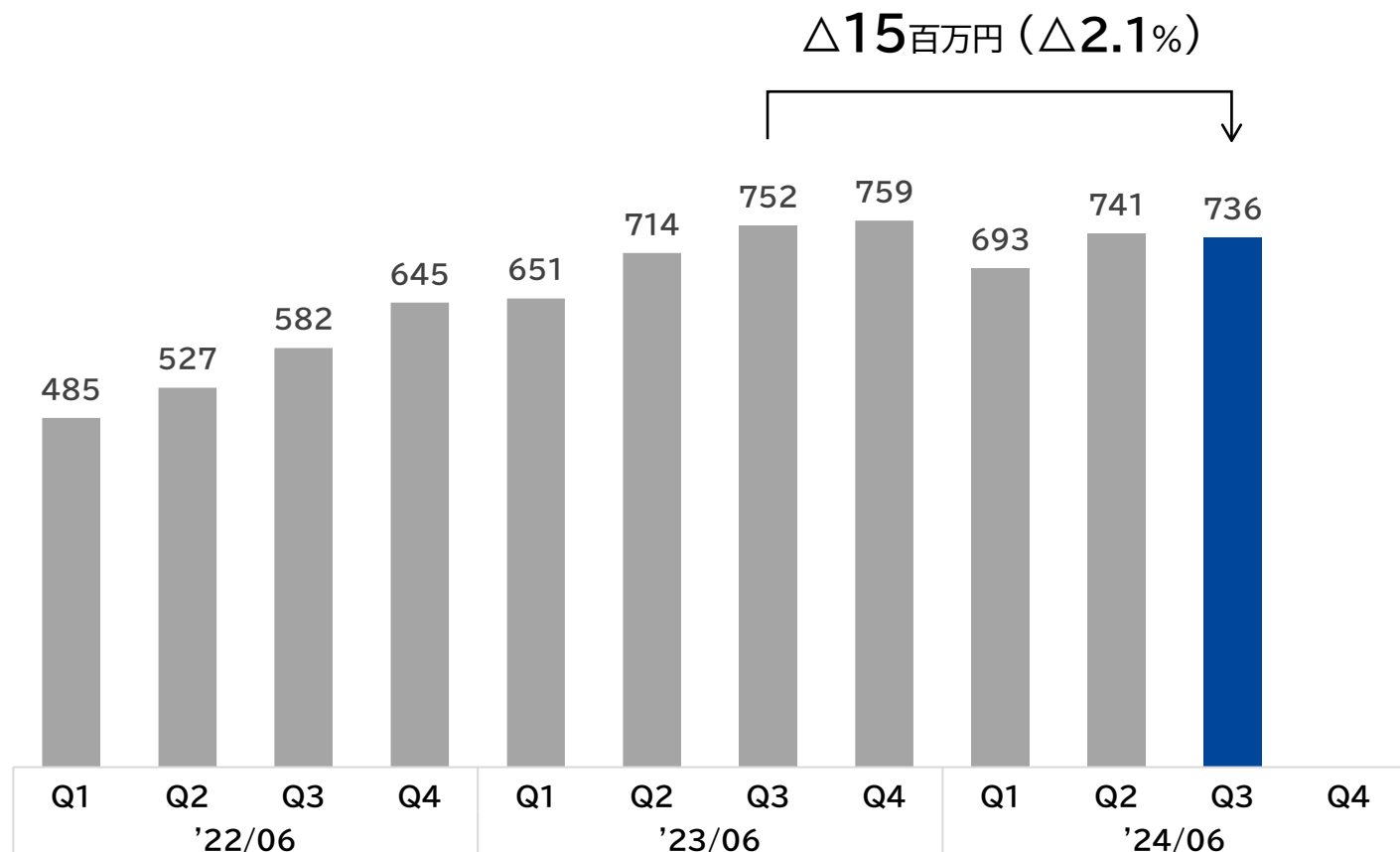
- ✓ 引き続き顧客フォロー体制を充実させて、成長軌道に乗せる。Q4の稼働人数はQ3対比で増加を見込む

(※) 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)

- 人材紹介、スキルシェアともに前年同期を下回る

(単位: 百万円)



## 各サービス区分の Q3 粗利額と粗利率 (単位: 百万円)

	'23/06 Q3	'24/06 Q3	増減額	増減率
上段:粗利額	690	679	△11	△1.6%
下段:粗利率	91.2%	91.0%	△0.2pt	—
人材紹介	61	57	△4	△7.0%
スキルシェア	16.0%	14.4%	△1.6pt	—

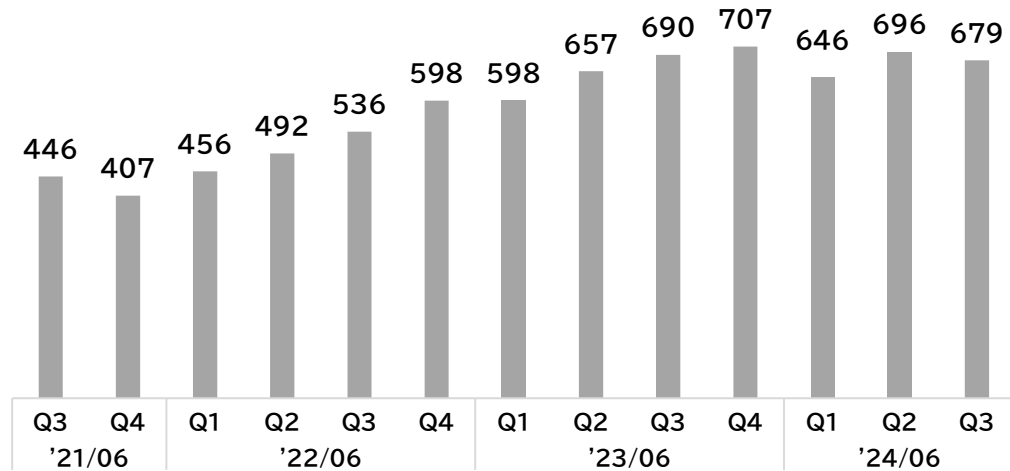
- 人材紹介: 前年同期を下回ったが、自社データベースの利用に加え、外部データベースを経由しない紹介割合が増加。引き続き粗利率は高い水準を維持
- スキルシェア: 既存のコンサルティングファーム向けの案件が多く粗利率の確保に苦戦。インボイス制度も影響

### ● 今回修正予想について

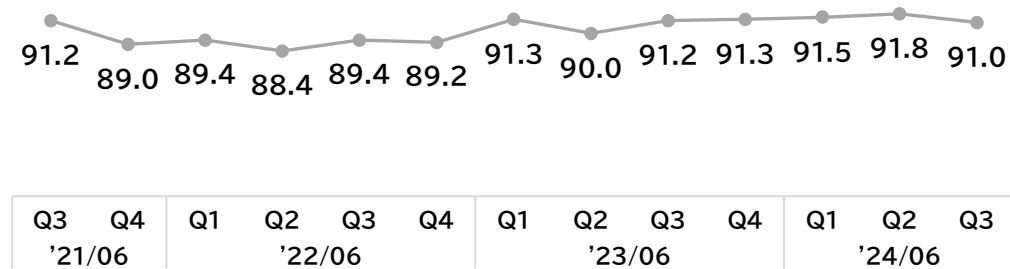
✓ 人材紹介、スキルシェアともに、Q4の売上伸長により、Q4の粗利額はQ3対比で増加見込み

## 人材紹介

粗利額 (単位: 百万円)

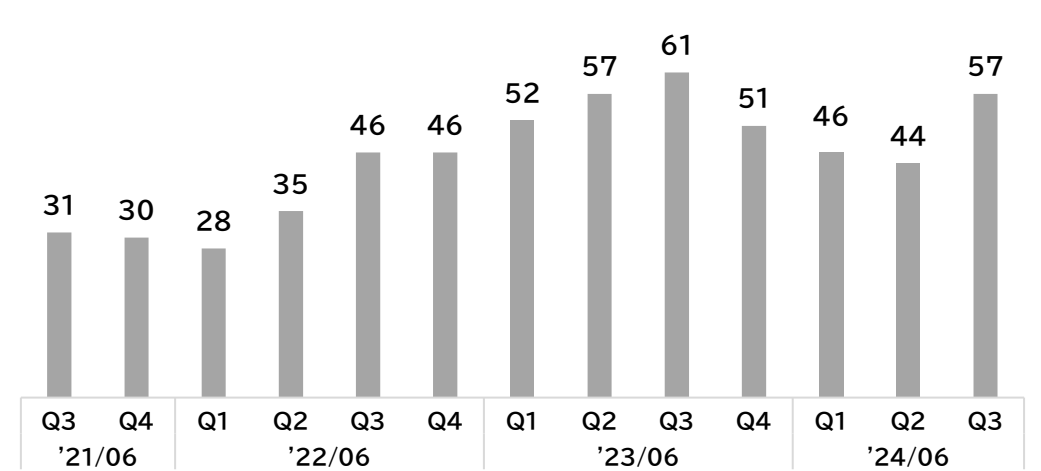


粗利率 (単位: %)

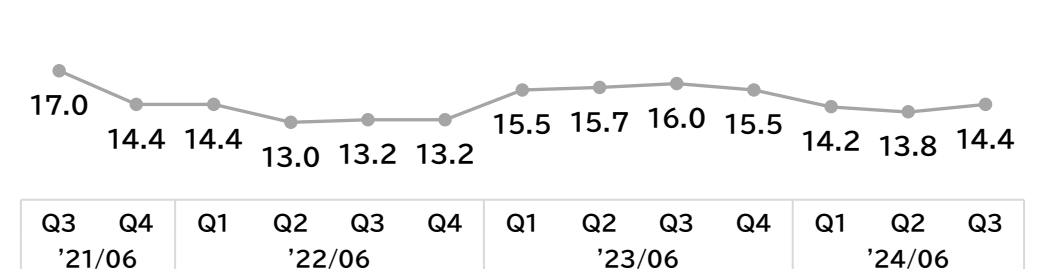


## フリーコンサルBiz

粗利額 (単位: 百万円)



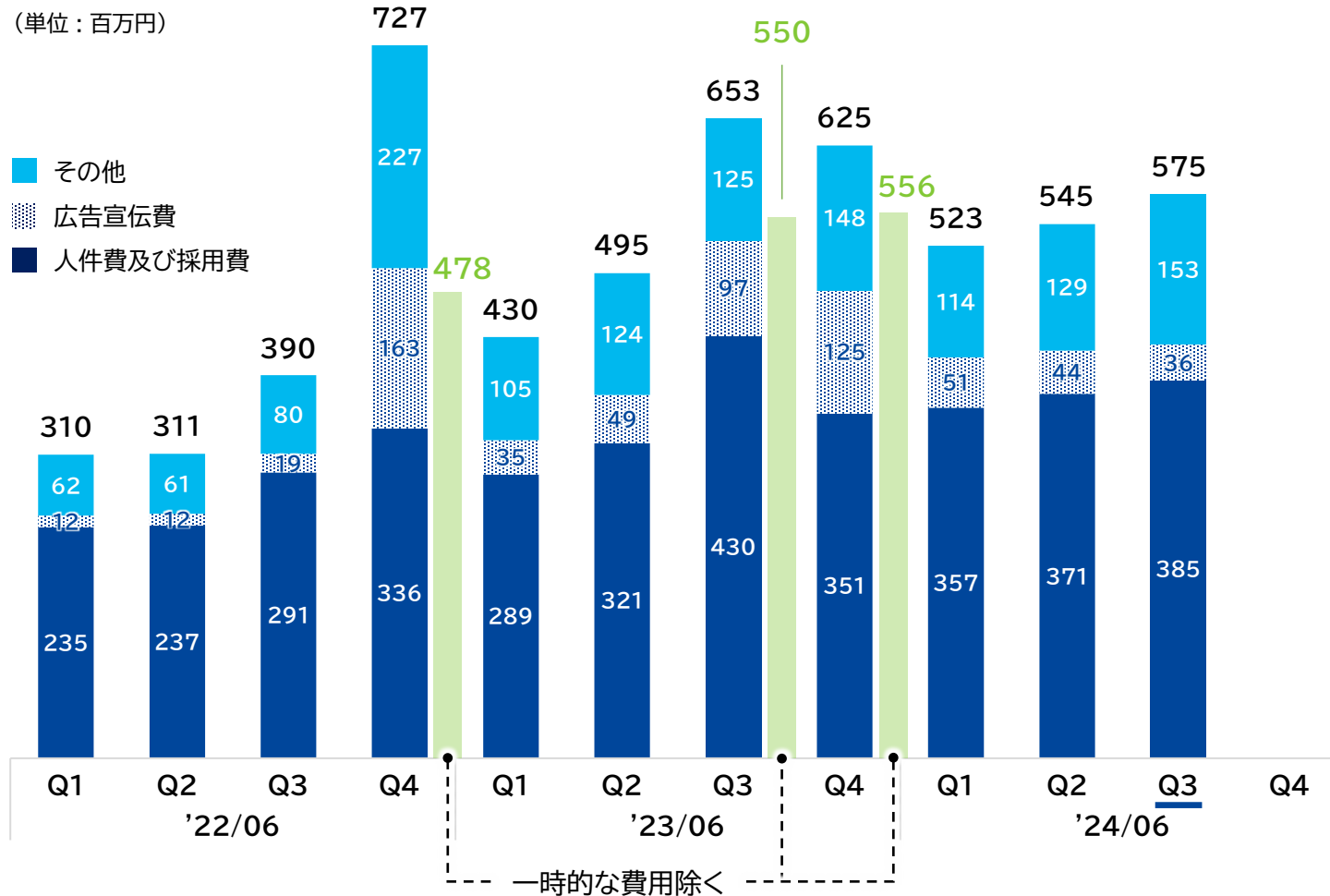
粗利率 (単位: %)



# 販売費及び一般管理費（四半期推移）

- ・ 四半期毎に人件費及び採用費が微増も、広告宣伝費も効率重視で全体として期初予想からは抑制
- ・ 顧客需要の変化に伴い採用ターゲットを見直したことで、当初の人員計画を下回る

(単位：百万円)



## ● 各四半期末の連結従業員数の推移 (※1)

(単位：人)

	前期末	Q1	Q2	Q3
フロント部門 (※2)	79	82	81	79
その他	37	38	41	44
合計	116	120	122	123

## ● 今回修正予想について

✓ 販管費の平準化と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

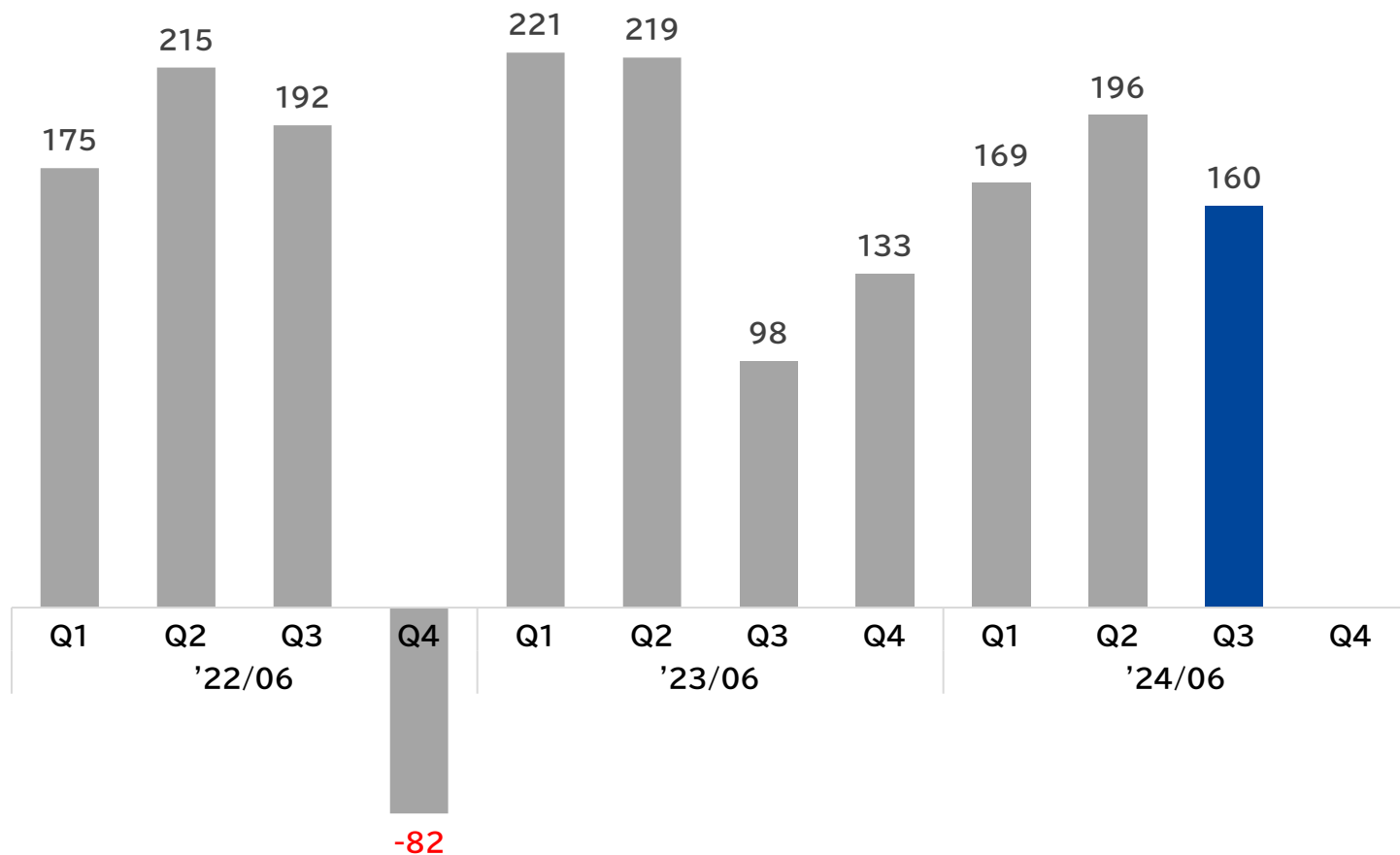
#### '23/06期 Q4

- ・ 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。

- 期初予想に対して売上高の進捗は遅れているが、販管費の抑制で営業利益は概ね想定内で推移

(単位：百万円)



## ● 今回修正予想について

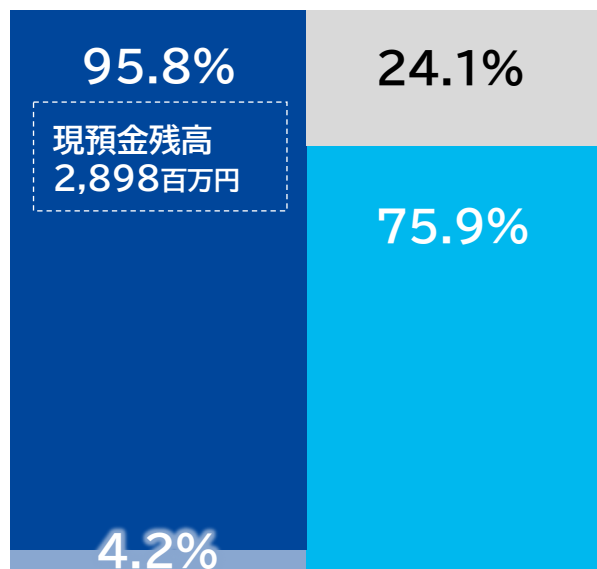
- ✓ 売上動向を踏まえて、販管費はコントロールを効かせ利益確保に努める。採用ターゲットの見直しで人件費と採用費も当初予算を下回っている
- ✓ Q4の営業利益は前年同期を大きく上回り、今回の通期修正予想では期初予想を上回る見込み

# 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 79.2%

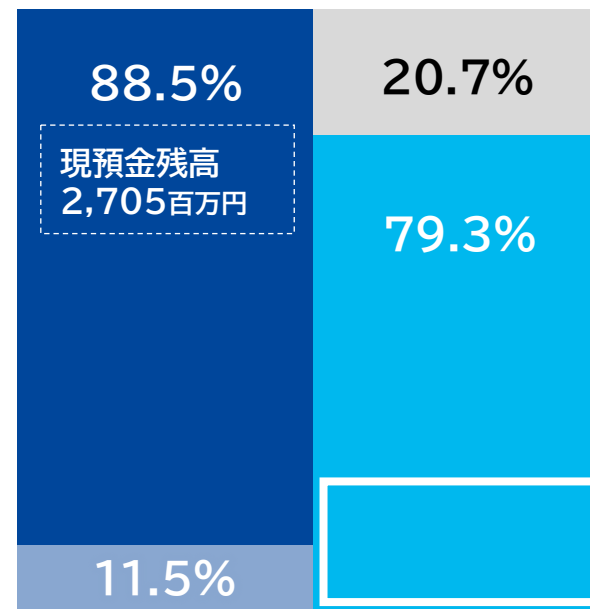
■ 流動資産 ■ 固定資産 ■ 負債 ■ 純資産

総資産 3,497 百万円



'23/06 期末  
(2023年6月30日)

総資産 3,755 百万円



◀ 資本金 758 百万円

'24/06 第3四半期末  
(2024年3月31日)



市況変化への対応が進み、Q4は過去最高の四半期売上高を見込む

それでも売上高の通期着地は期初予想に届かず、売上高を下方修正  
対応施策の効果発現が遅れたことが響く

営業利益は、販管費のコントロールにより期初予想を上回る見込み

1. 2024年6月期 第3四半期業績
2. Appendix ～会社紹介と新成長戦略の概要～



## 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

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 109名 連結 123名 (2024年3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 (2024年3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のが、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

法人営業本部長  
兼 スキルシェア本部長  
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、2021年に常務取締役に就任。経営戦略本部長、(株)ケンブリッジ・リサーチ研究所代表取締役社長(現職)等を務め、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

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。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・アメリカに出国、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		スキルシェア※1	
正社員採用		フリーコンサル	スポットコンサル
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	ケンブリッジ・リサーチ研究所※2	アクシスコンサルティング	アクシスコンサルティング
			
<p>● コンсалティング領域の人材紹介における長年の実績</p> <p>● 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</p>	<p>● 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</p> <p>● 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</p>	<p>● 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</p> <p>● 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</p>	<p>● 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</p> <p>● 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</p>

(参考)人材側から見たサービスの位置づけ

転職

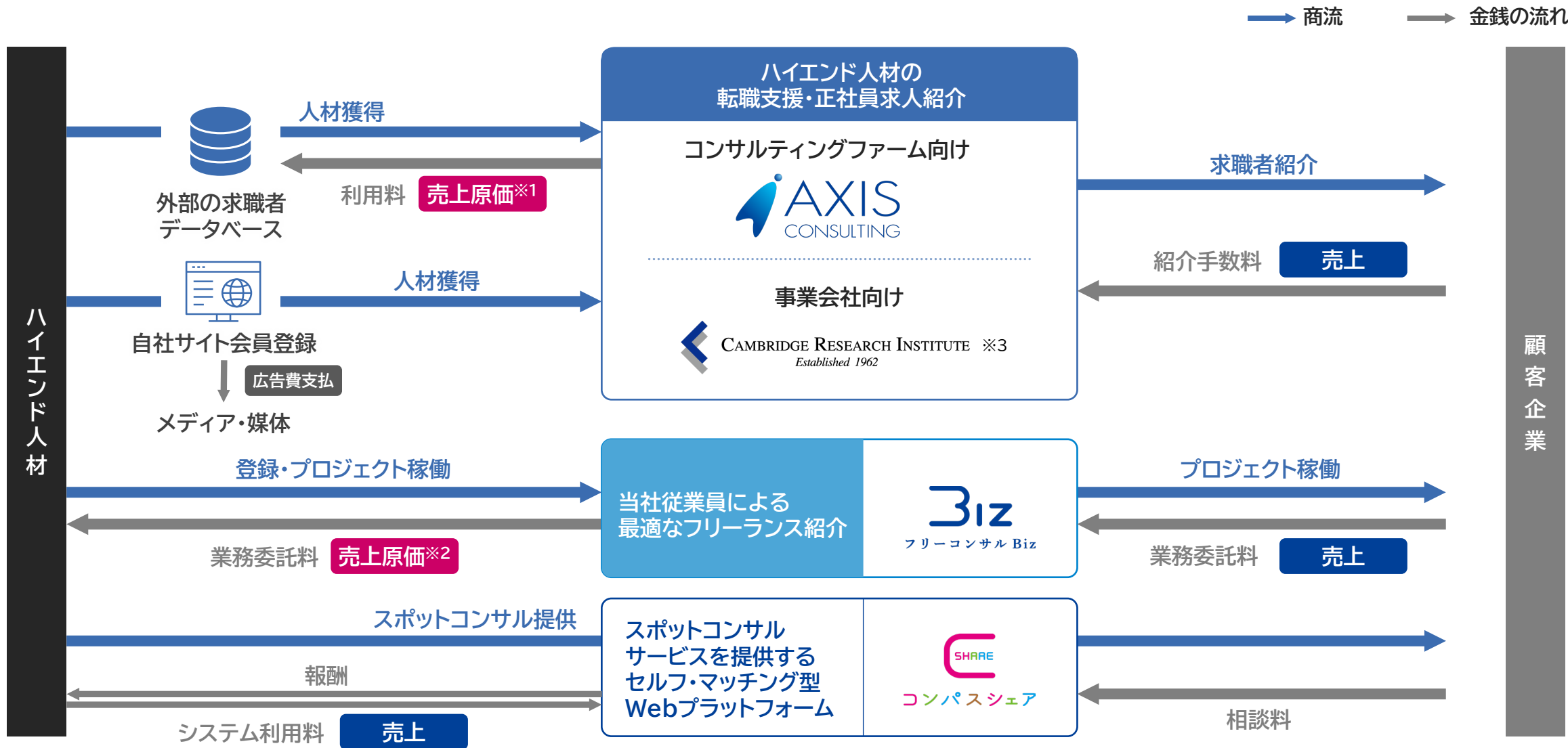
独立

副業

※1 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。

※2 2024年7月1日付で、当社を存続会社として株式会社ケンブリッジ・リサーチ研究所を吸収合併予定

# 事業系統図



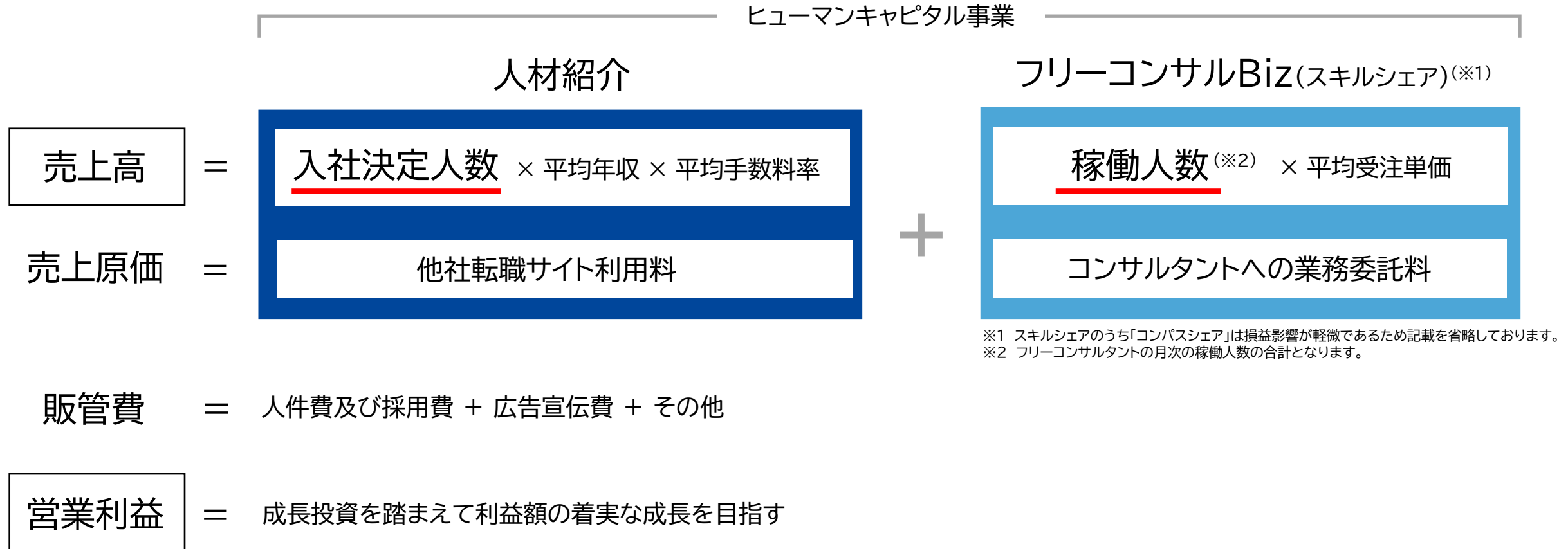
※1 外部の求職者データベースから獲得した求職者が当社紹介により転職した場合に、当社が顧客から得る手数料の一定割合につき、データベース利用料として支払う手数料が、人材紹介における売上原価の100%を構成する。

※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。

※3 2024年7月1日付で、当社を存続会社として株式会社ケンブリッジ・リサーチ研究所を吸収合併予定

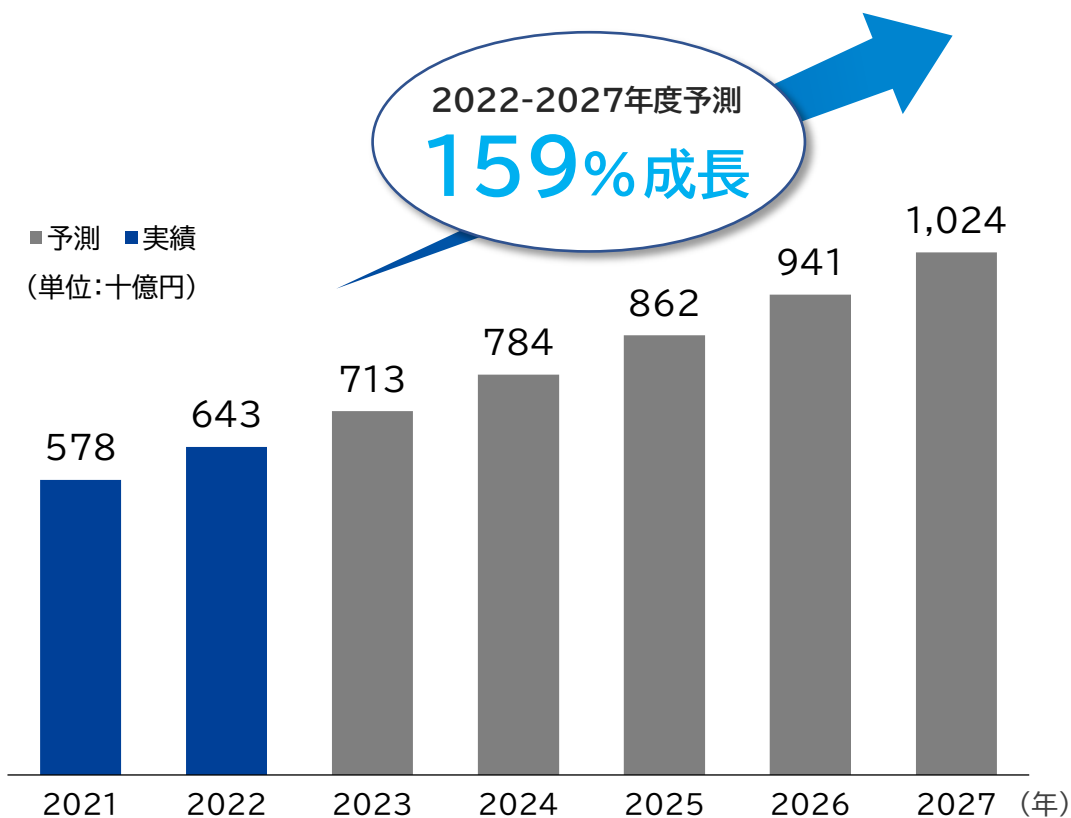
# 主要KPI

- 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



- ・ 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

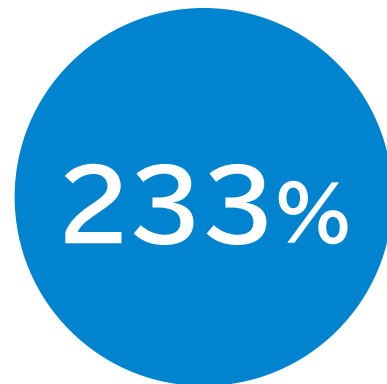
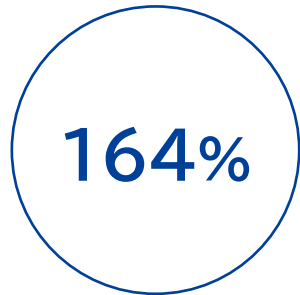
- コンサルティング業界の市場成長率より、当社のコンサルティング業界への紹介実績における成長率が高い



コンサルティング業界  
市場規模※2

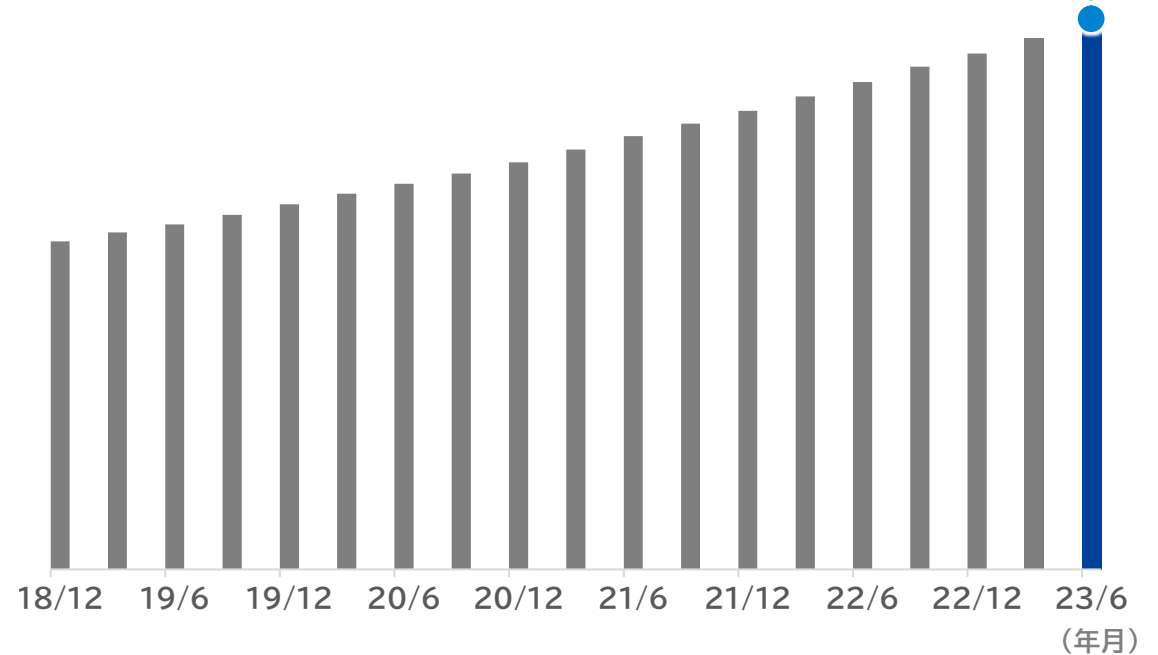


コンサルティング業界  
紹介実績※3



## 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



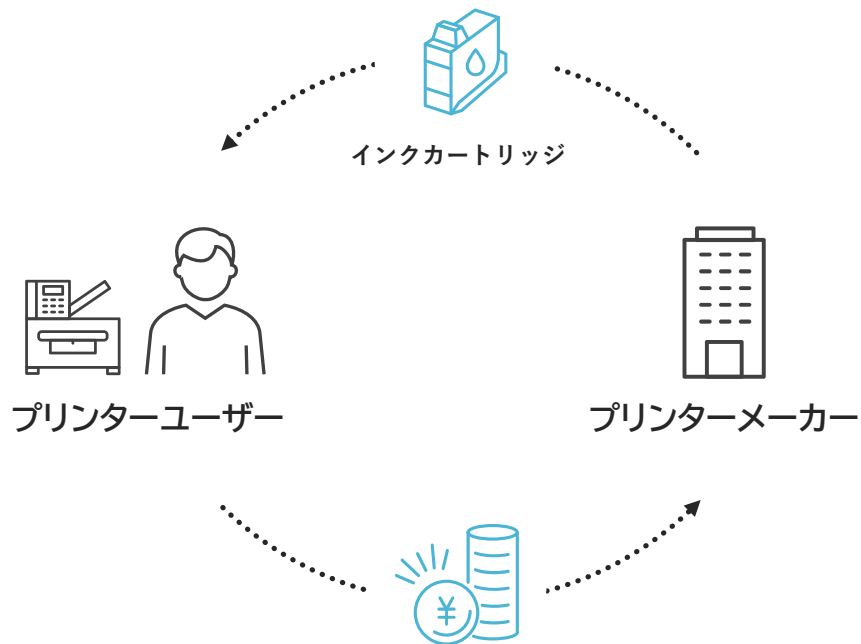
# ユニークなりカーリングビジネス

- ・ 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。

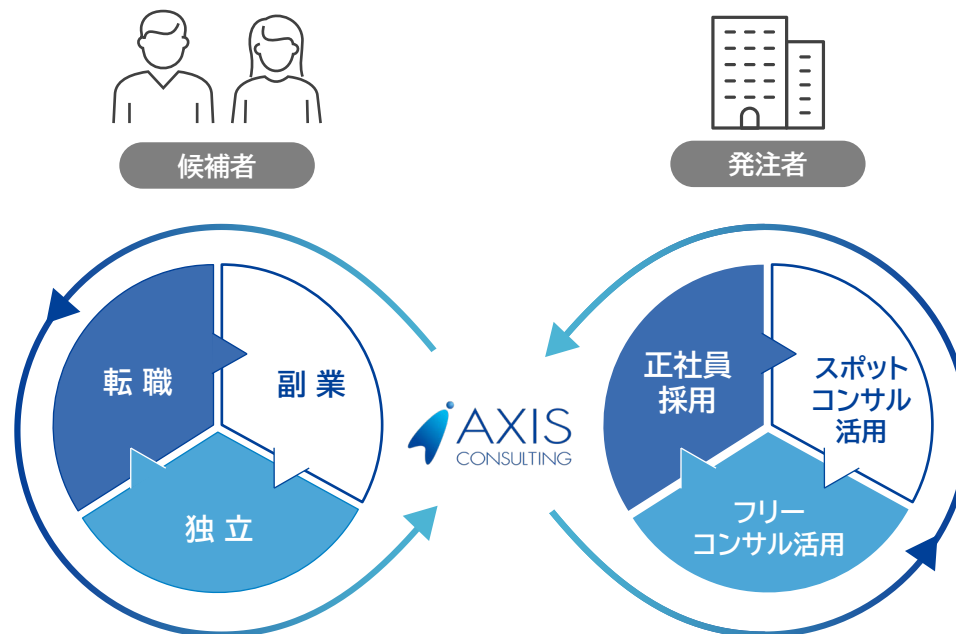
## 一般的なりカーリング事例

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

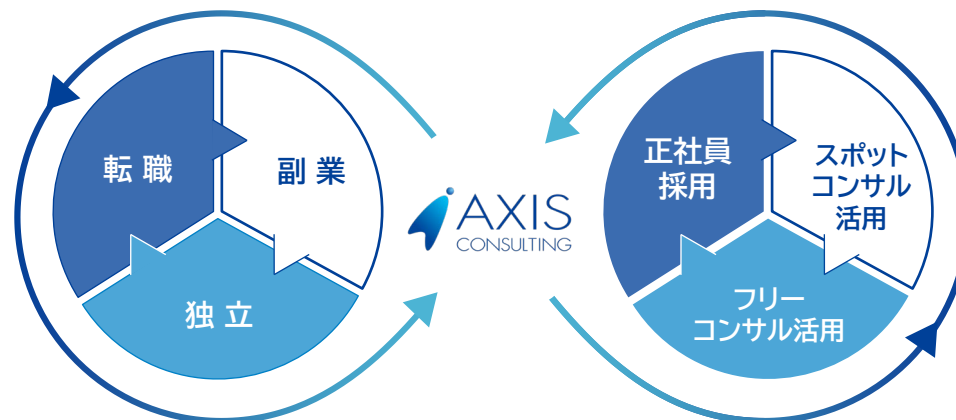


候補者

### 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



# 目指す世界観の実現に向けて

- ・ 足元の進捗状況等を踏まえ、目指す世界観の実現に向けた基本方針とアクションプランを策定  
(2024年8月中旬の決算発表時に詳細を説明予定)

**C** M&A・アライアンスも積極活用

M&A・アライアンス

**B** 現役コンサルタントの「2人にひとり」が登録する  
日本最大のハイエンド人材プラットフォーム実現

会員向けサービス・ポータルの開発

**A** 当社のユニークなリカーリングビジネス確立  
による顧客ポートフォリオの強化

自社社員とフリーランスによるハイブリッドなコンサルティング

積極採用／生産性向上

事業会社向け正社員紹介の強化

スタートアップ、地方創生支援

(中期経営計画期間)

'24/07

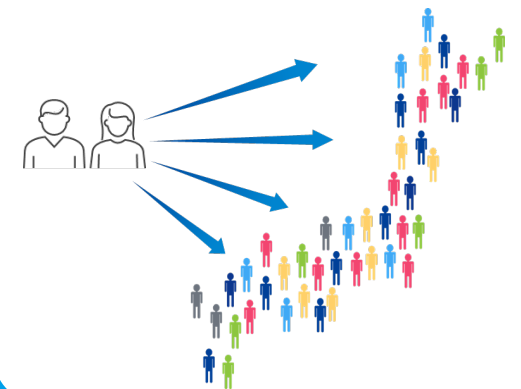
'27/06  
(3年後)

'29/06  
(5年後)

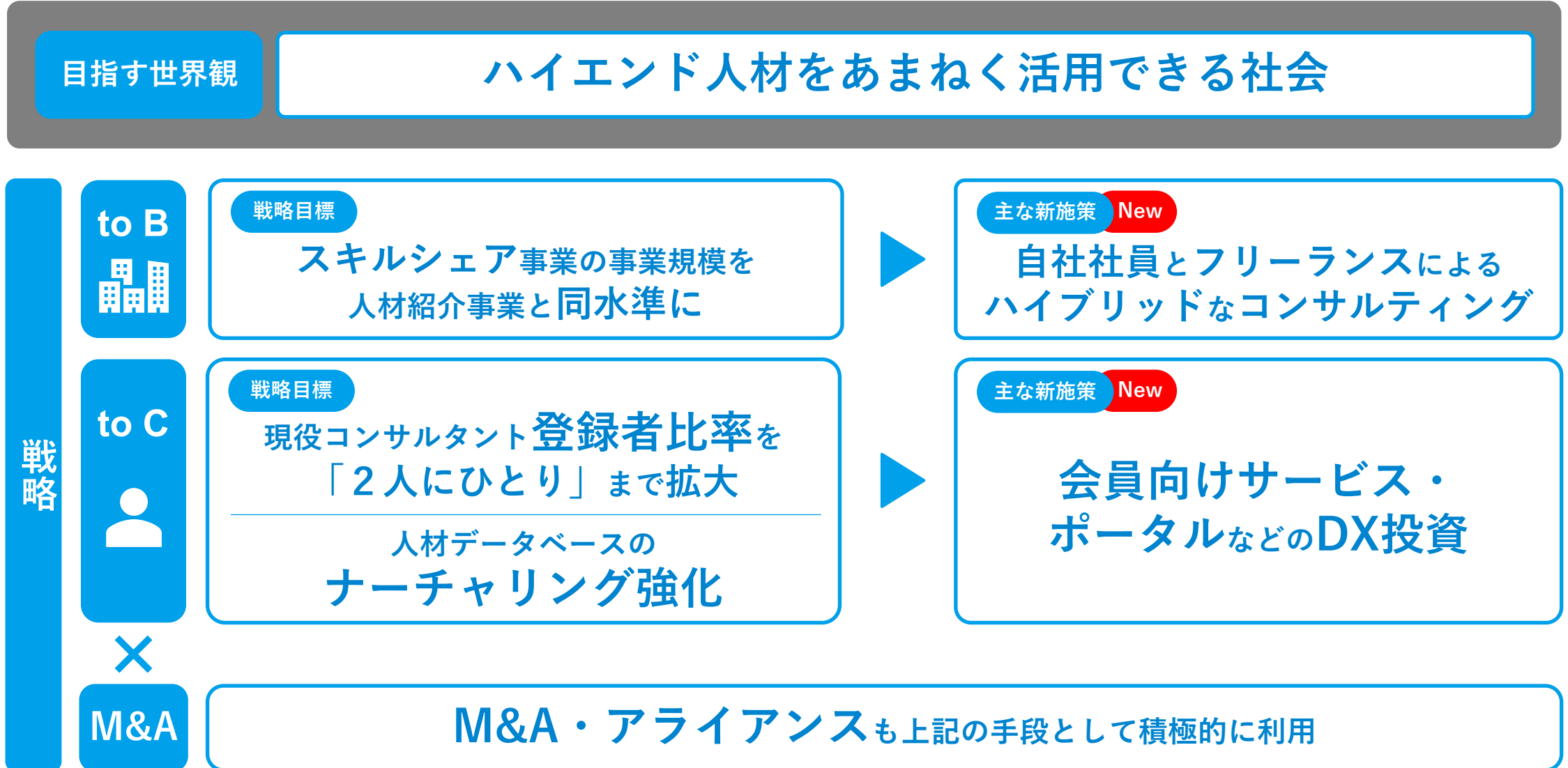
'31/06  
(7年後)

目指す世界観

ハイエンド人材を  
あまねく活用できる  
社会



- ・ 目指す世界観の実現のため、成長戦略を更新



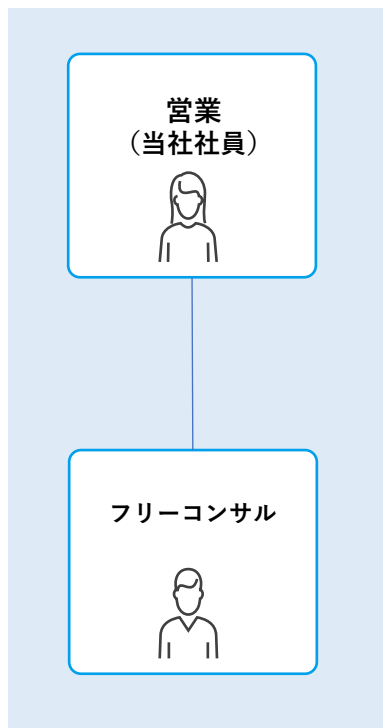
# 自社社員とフリーランスによるハイブリッドなコンサルティング

- 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

### 現フリーコンサルBiz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

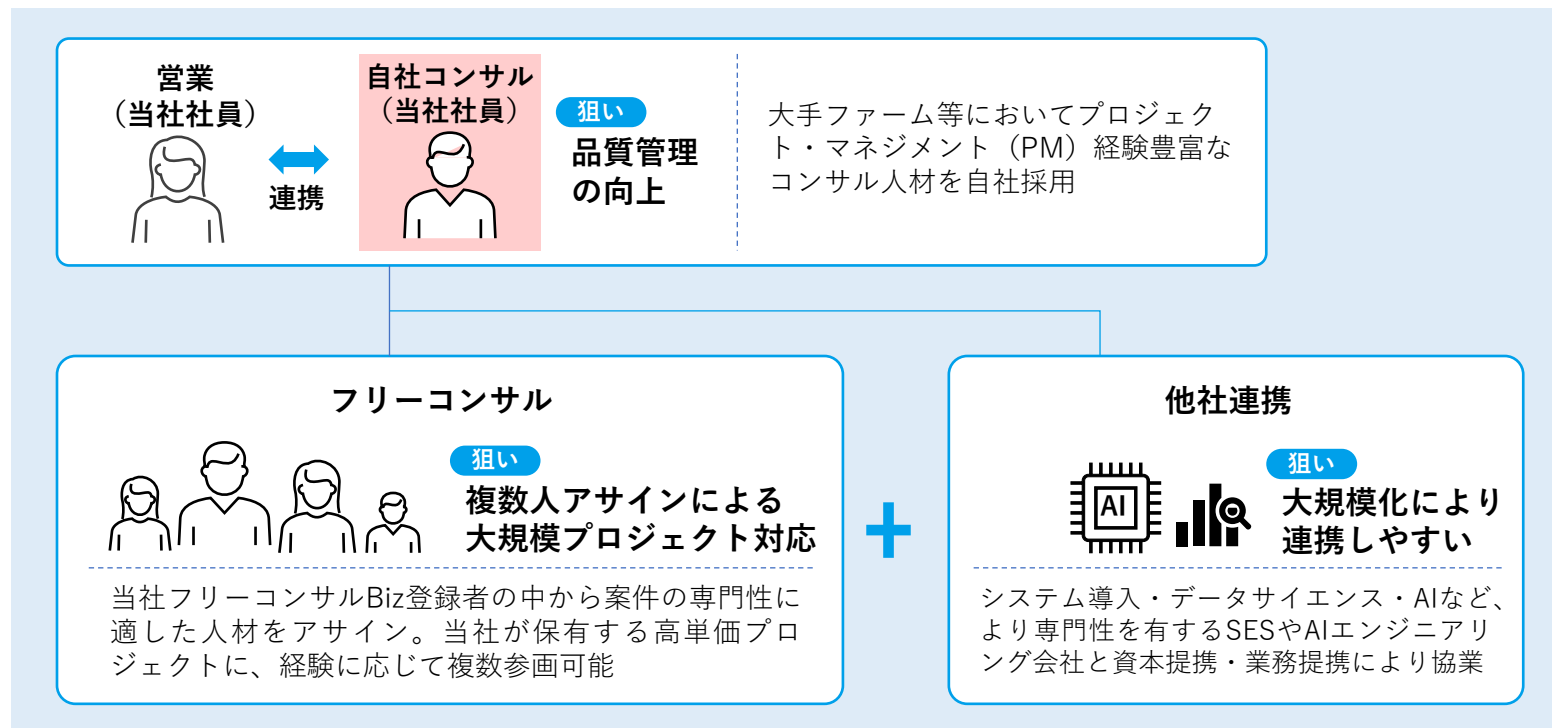
#### 施策内容

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

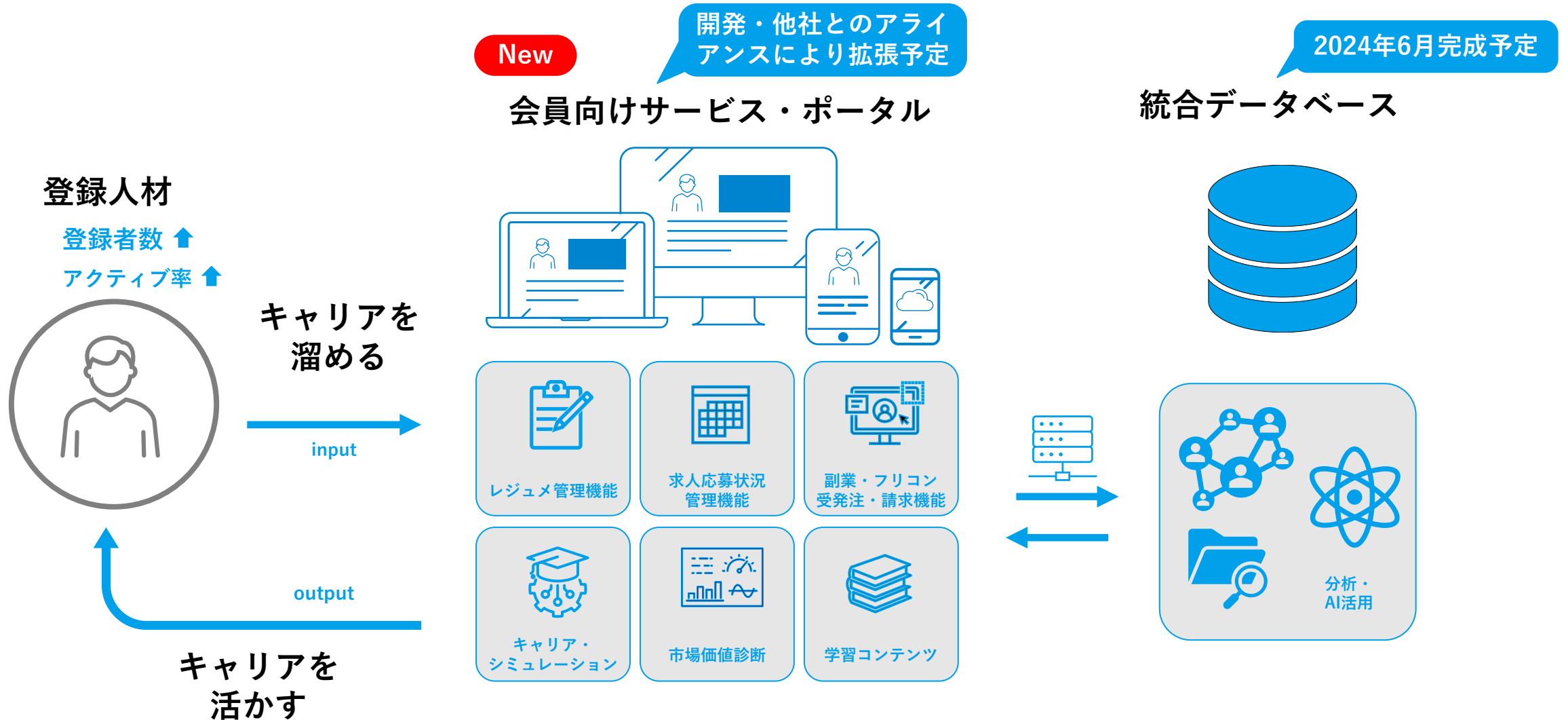
### 自社コンサルをPMとしたハイブリッド体制





# 会員向けサービス・ポータルの開発

- 人材紹介業で蓄積したハイエンド人材データベースを軸に、当社登録人材が自身のキャリアを診断し、AIを活用した将来のシミュレーションまで行えるポータルサービスの開発に着手

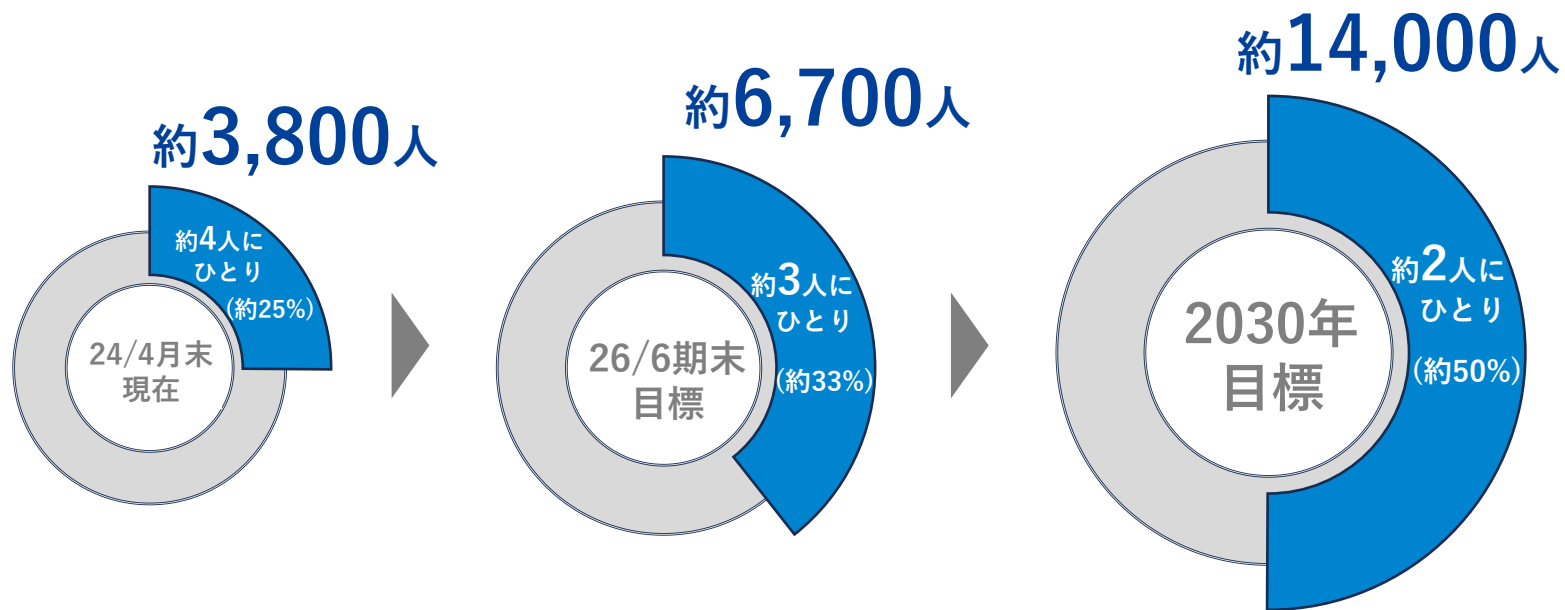


# 現役コンサルタント登録シェア拡大

- 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」に拡大することを目標とする

## 現役コンサルタント登録シェア※の拡大

- ▶ 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。

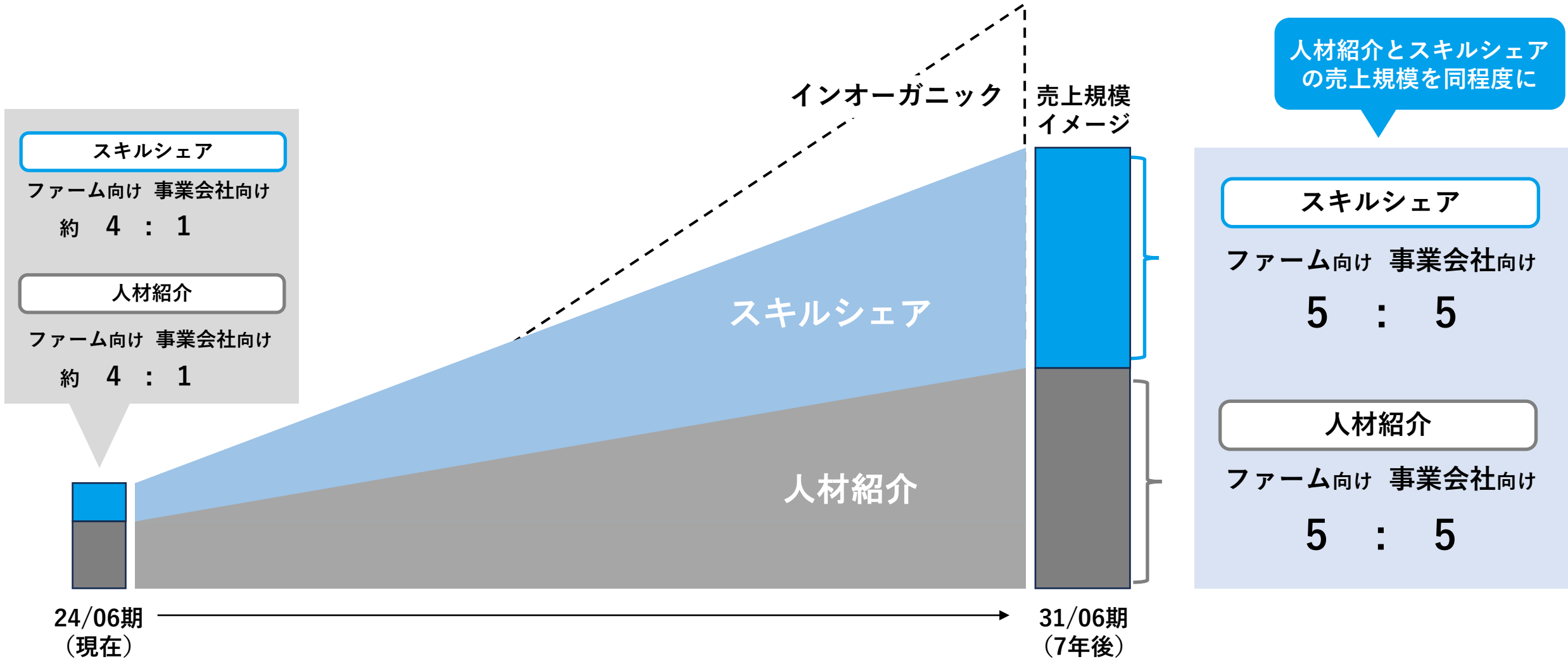


※ 現役コンサルタント登録シェアは、Big4と呼ばれる、デロイトトーマツコンサルティング合同会社、EYストラテジー・アンド・コンサルティング株式会社、KPMGコンサルティング株式会社及びPwCコンサルティング合同会社の4社を「大手コンサルティングファーム」と定義し、2023年6月現在の当該4社のホームページで確認できる人員数を合算したものを基準とし、同時点における当社の人材データベースで認識した上記4社に在籍しているコンサルタント登録人数に基づき算出している。

# 中長期の成長イメージ

サービス強化：スキルシェアの売上規模を人材紹介と同程度に成長させる

市場浸透：事業会社向けの売上規模をコンサルティングファーム向けと同程度に成長させる



< 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