
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 決算説明資料 (目指す世界観 / 中期経営計画)

2024年8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 業績概要
2. 目指す世界観 / 中期経営計画
3. 2025年6月期 通期業績予想・配当予想
4. 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。

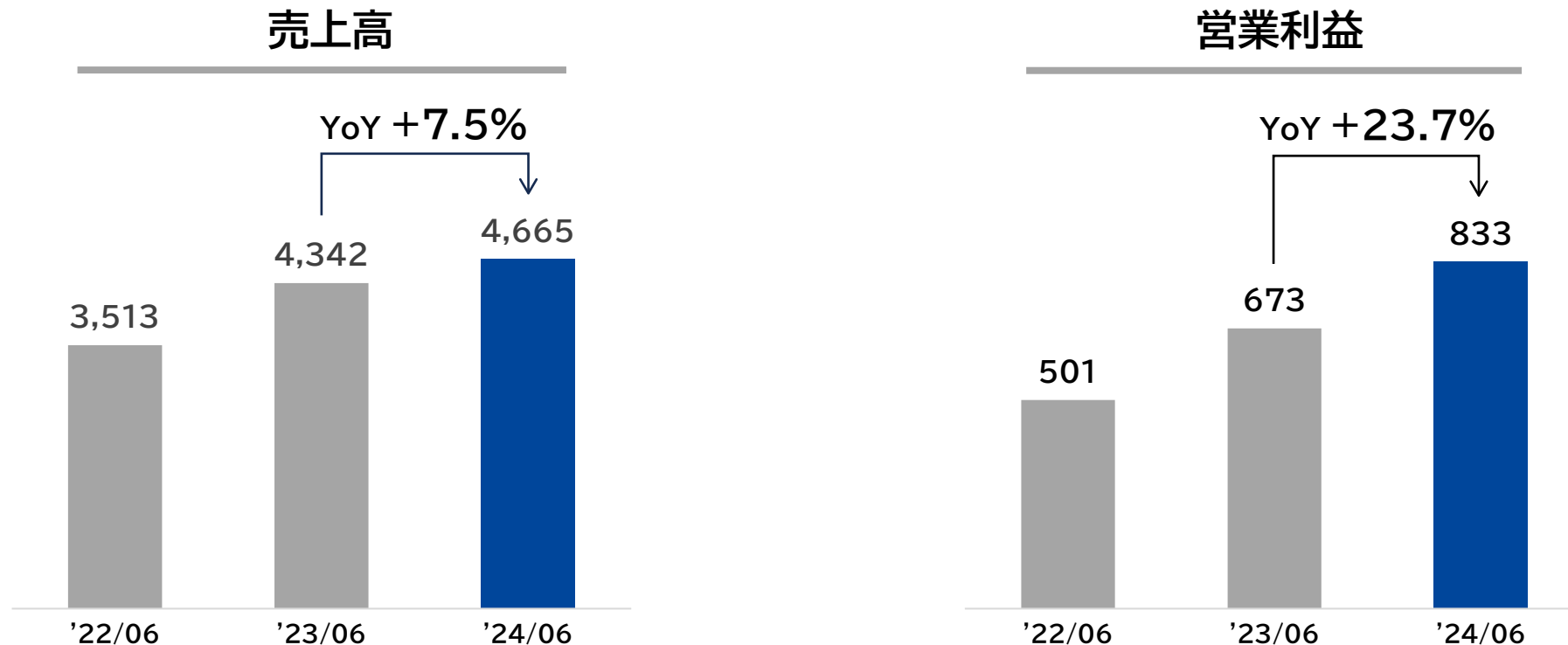
※ 注記がない限り、表記の数値はすべて連結ベースです。

※ 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。

2024年6月期 通期業績ハイライト

(単位:百万円)



- 増収、大幅増益で着地。2024年5月14日に公表した修正予想も上回る
- 大手コンサルファームの若手中途採用は縮小傾向。一方、マネージャー以上の人材需要は堅調に推移した
- 市況変化に対応し、人材紹介がQ4で大きく売上を伸ばした。スキルシェアも下期復調を果たす

2024年6月期 決算概要

- 市況変化への対応が奏功し、人材紹介・スキルシェアともに売上高は前期を上回る
- 営業利益も、増収に加えて販管費の効率的な運用により大幅増益

(単位:百万円)	'23/06 通期	'24/06 通期	対前年同期		通期業績予想	
			増減額	増減率	業績予想値※	達成率
売上高	4,342	4,665	+323	<u>+7.5%</u>	4,617	101.1%
人材紹介	2,918	3,161	+243	+8.3%	3,137	100.8%
スキルシェア	1,424	1,504	+80	+5.6%	1,480	101.7%
売上総利益	2,877	3,098	+220	+7.7%		
人材紹介	2,654	2,886	+231	+8.7%		
スキルシェア	223	212	△10	△4.7%		
販管費	2,204	2,265	+61	+2.8%		
営業利益	673	833	+159	<u>+23.7%</u>	810	102.9%
営業利益率	15.5%	17.9%	+2.4pt	—	17.5%	—
経常利益	644	831	+187	+29.1%	807	103.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	418	502	+83	+20.0%	490	102.6%

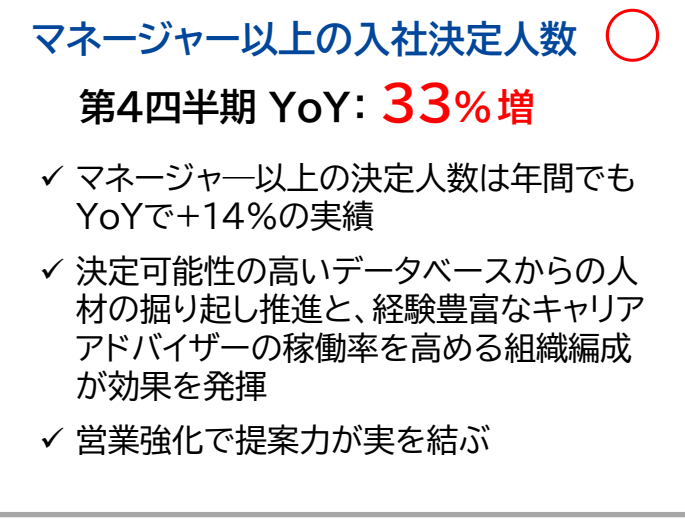
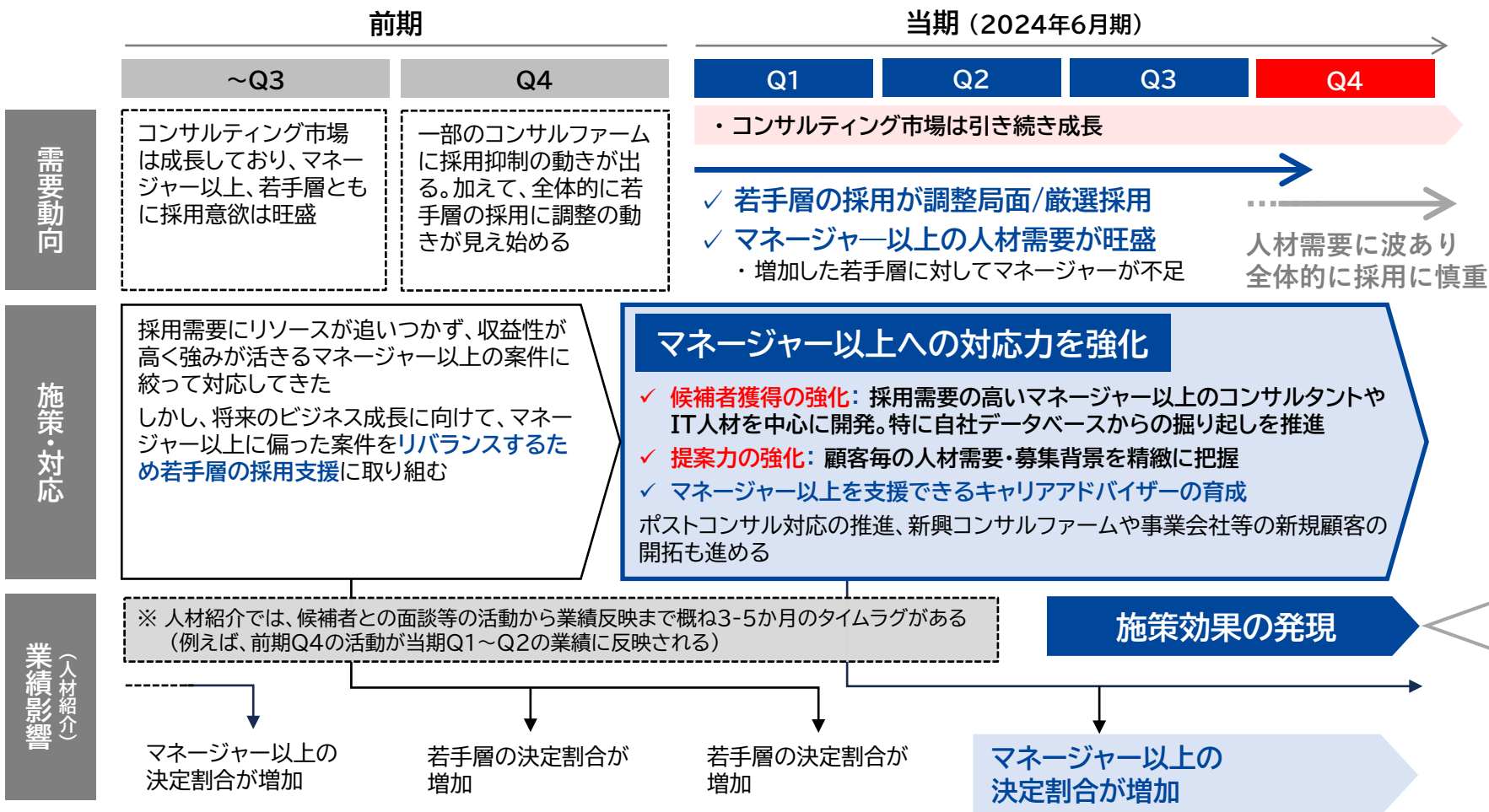
※ 2024年5月14日公表

市場環境の推移と当社施策の効果

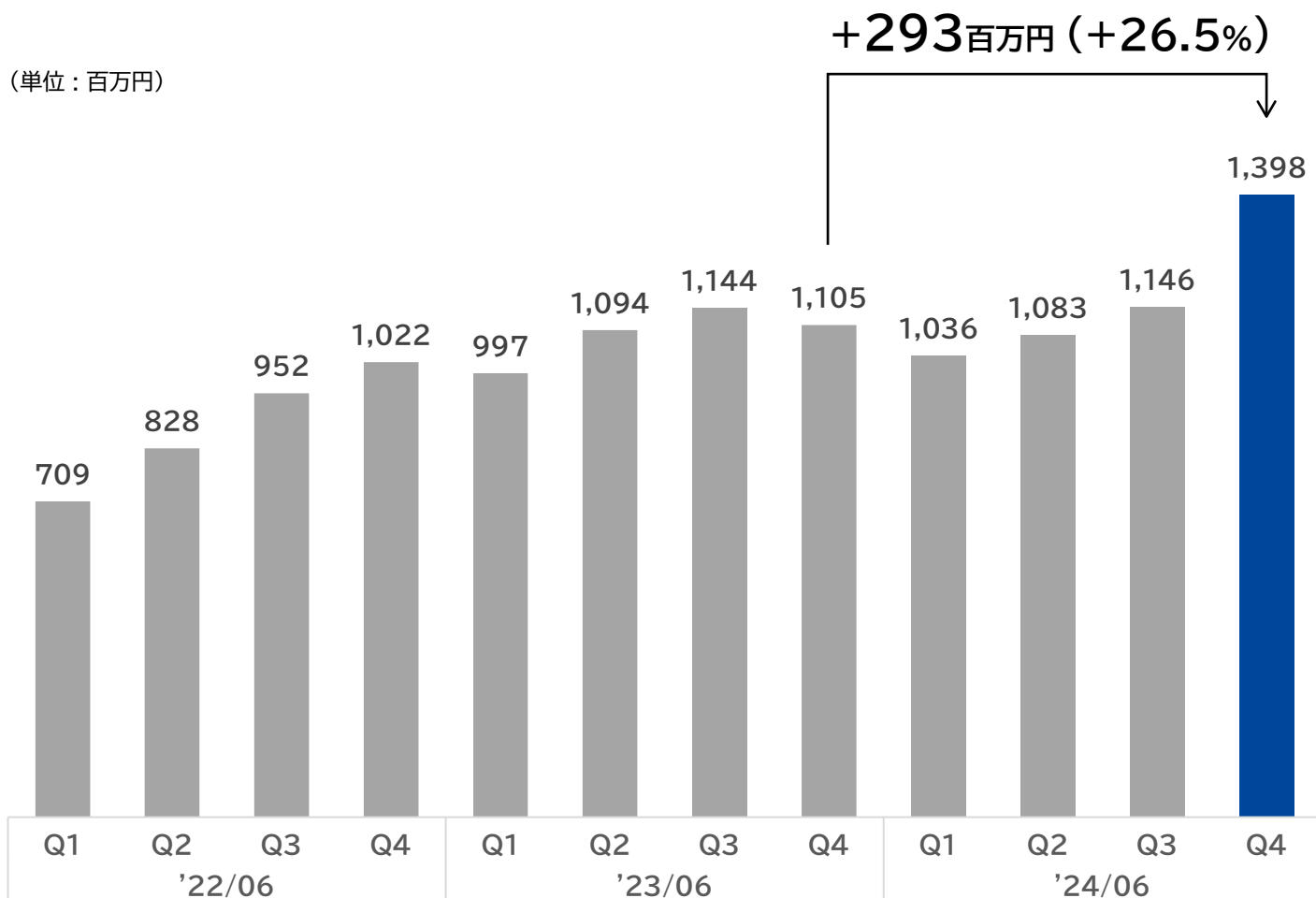
需要動向: 大手コンサルファームの若手中途採用は縮小傾向。マネージャー以上の人材需要は堅調に推移した
 当社施策: **マネージャー以上への対応力強化に取り組み、需要を確実に捉えた**

(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人材需要の動向と当社施策



- Q4の売上高は、四半期売上高として過去最高を記録。人材紹介、スキルシェアともに売上高を大きく伸ばす



各サービス区分の Q4 売上高

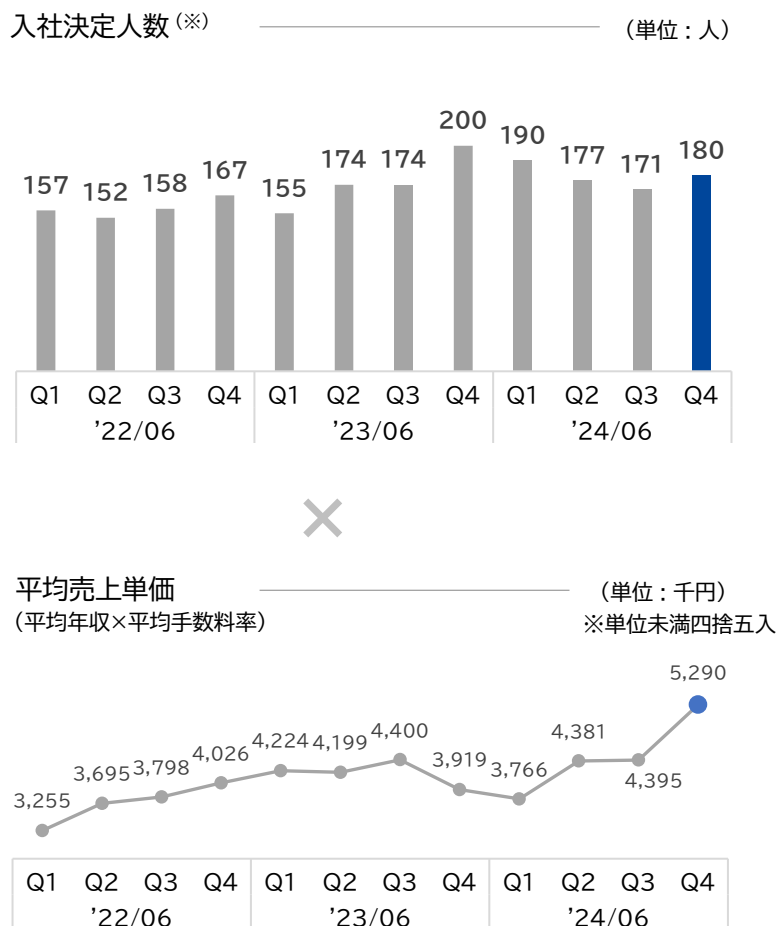
(単位: 百万円)

	'23/06 Q4	'24/06 Q4	増減額	増減率
人材紹介	775	949	+174	+22.5%
スキルシェア	330	448	+118	+35.9%

- 人材紹介:** これまでのマネージャー以上に焦点を当てた取り組みが奏功。経験豊富なキャリアアドバイザーの効率改善と営業強化施策がマッチして商機を捉えた
- スキルシェア:** 体制強化と営業プロセス改善によりQ3から復調。契約継続率が改善し、Q4も順調に稼働人数を伸ばした

売上高（四半期推移） — 人材紹介 —

- 過去最高の四半期売上高を記録。事業会社向けも貢献し、年間の入社決定人数も修正予想を達成
- コンサルファームへの営業強化施策が奏功して商機を捉え、平均売上単価を大幅に押し上げた



- Q1以降、主要顧客であるコンサルファームの若手中途採用が絞られるなか、当社が強みを持つマネージャー以上の採用支援に大きく舵を切り、組織とプロセスを組み替えて対応してきた
- 経験豊富なキャリアアドバイザーの稼働を高め、これまで取り組んできた営業強化施策が奏功した。Q4で商機を捉えて手数料率の高い案件を獲得し、平均売上単価を大幅に押し上げた
- 今後注力する事業会社向けにも、手応えを得られた

● 入社決定人数の内訳 (単位：人)

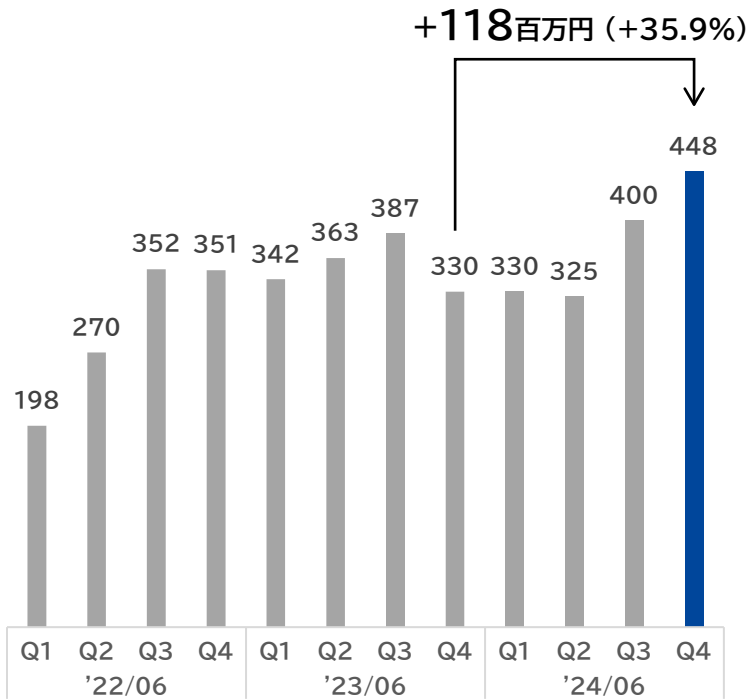
	'23/06 通期	'24/06 通期	増減
コンサルファーム	574	552	△22
事業会社	129	166	+37
合計	703	718	+15

(※)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。

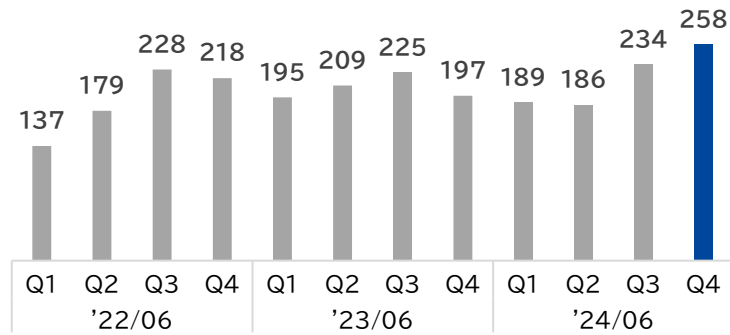
売上高（四半期推移） — フリーコンサルBiz（スキルシェア） —

- 上期は苦戦も、下期は営業戦略が奏功して復調。契約継続企業が増加してQ4も稼働人数を伸ばす
- 組織体制も充実し、成長軌道に向かう

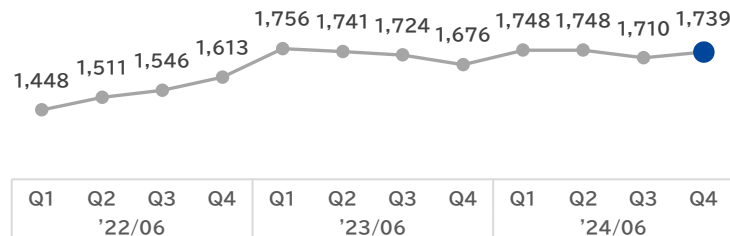
売上高 (単位：百万円)



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

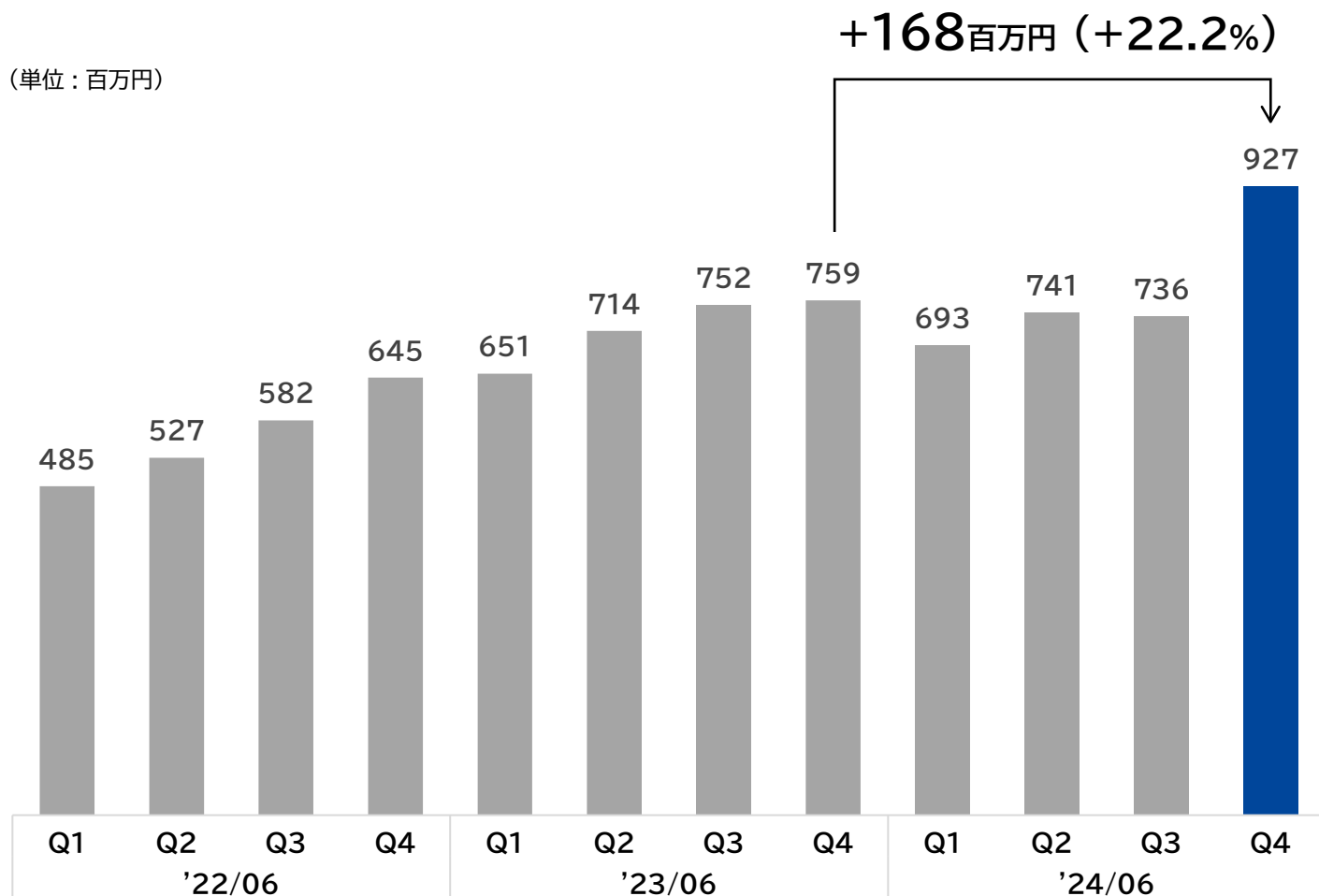


- Q4も過去最高の四半期売上高を達成
- 顧客のフォロー体制を強化したことで、Q3から継続契約の顧客数が増加。Q4も稼働人数は順調に伸びる
- フリーコンサルBizの事業特性として、年度決算の企業が多い3月で契約が終了するケースが多く、Q4の売上は鈍化する傾向がある。だが、当Q4はその季節性を踏まえても大きな躍進を遂げた
- 成長軌道に戻り、更なるサービスの拡大を目指す

(※) 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。

- 人材紹介、スキルシェアともに前期Q4を上回る

(単位：百万円)



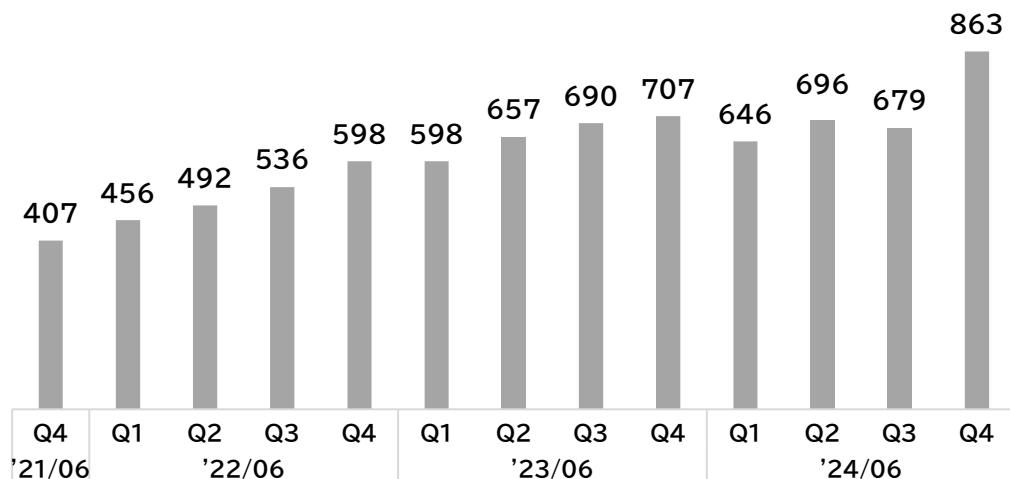
各サービス区分の Q4 粗利額と粗利率 (単位:百万円)

	'23/06 Q4	'24/06 Q4	増減額	増減率
上段:粗利額	707	863	+156	+22.1%
下段:粗利率	91.3%	91.0%	△0.3pt	—
人材紹介	51	63	+12	+23.9%
スキルシェア	15.5%	14.2%	△1.3pt	—

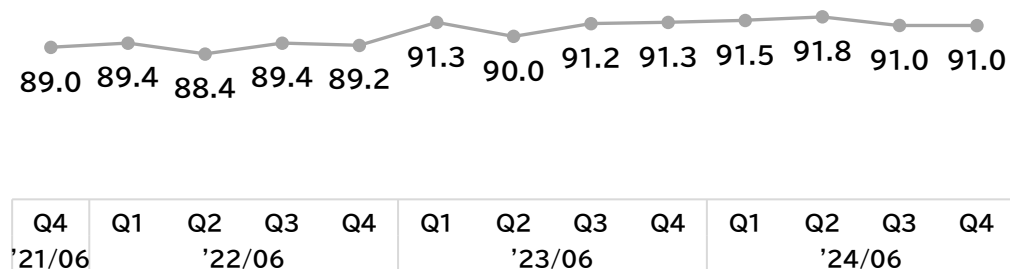
- 人材紹介: 増収により粗利額が伸びる。粗利率は前期Q4を下回ったが、自社データベースの利用を推進し、引き続き高い水準を維持
- スキルシェア: 事業スケールの拡大を優先して粗利率は落とすも、増収効果で粗利額は伸長

人材紹介

粗利額 (単位: 百万円)

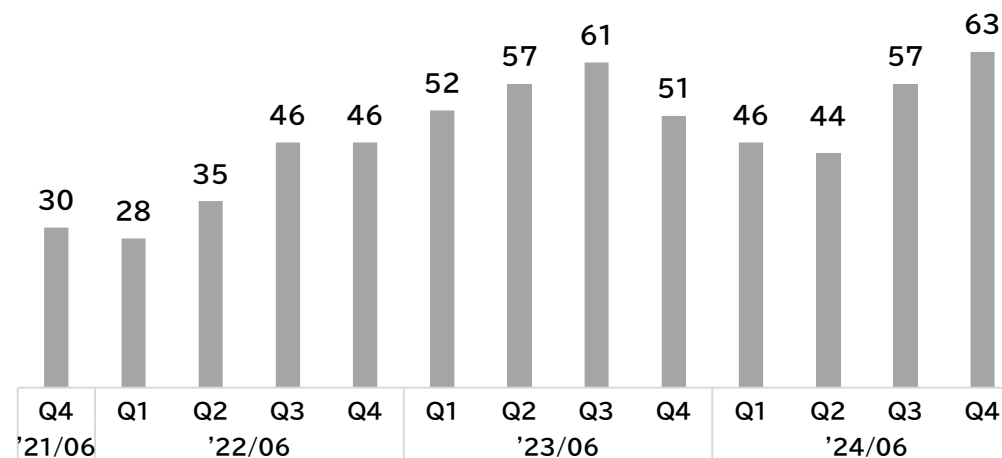


粗利率 (単位: %)

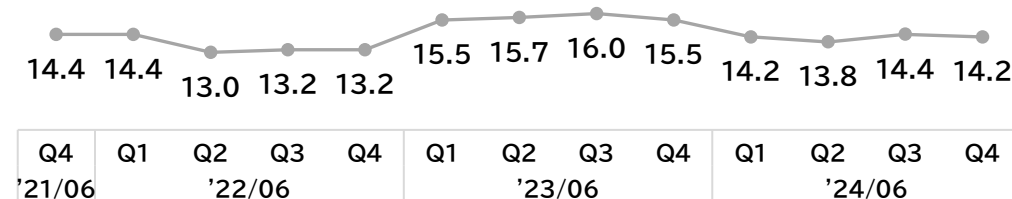


フリーコンサルBiz

粗利額 (単位: 百万円)



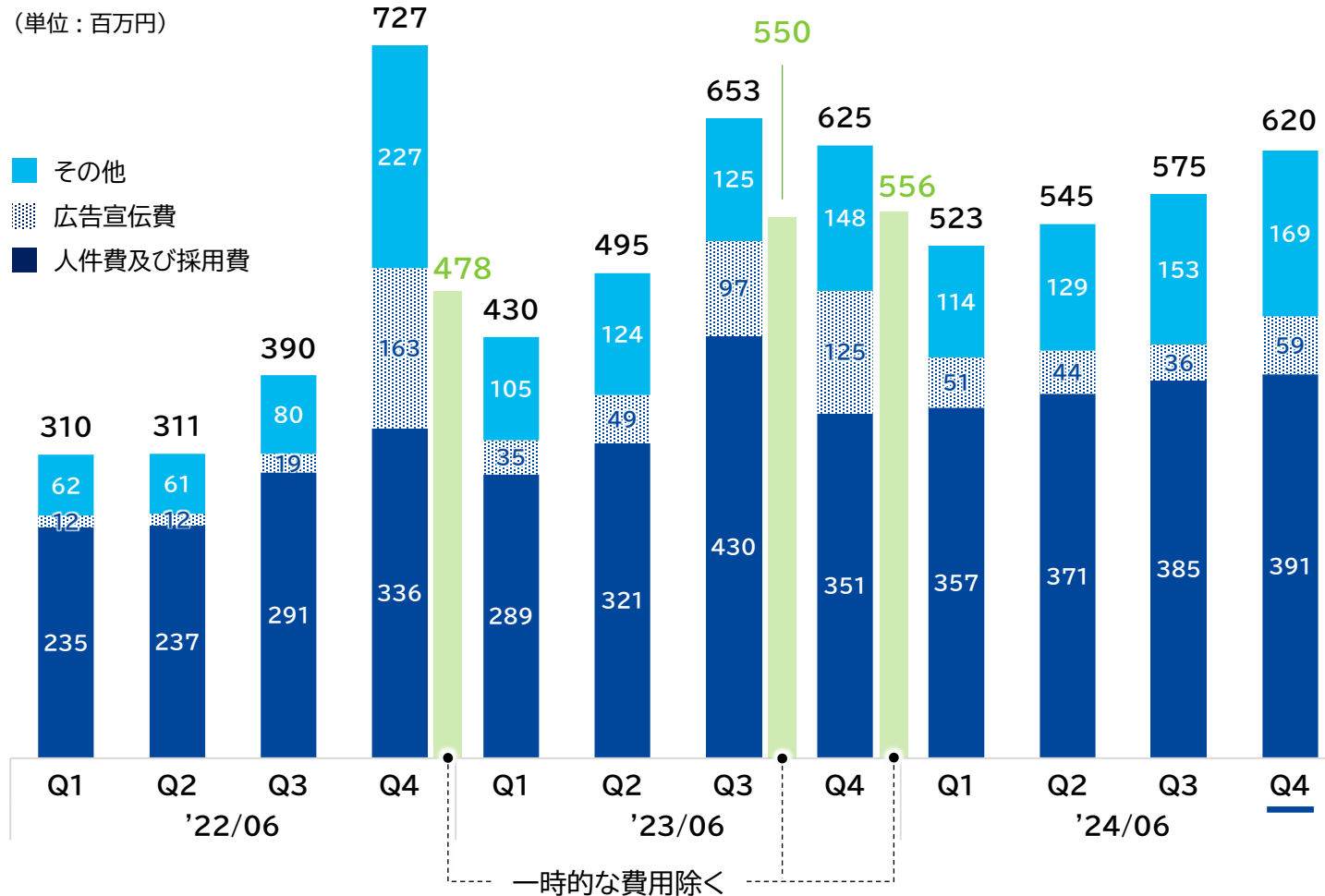
粗利率 (単位: %)



販売費及び一般管理費（四半期推移）

- ・ 四半期毎に人件費及び採用費が微増も、全体として効率執行に努めて利益確保に貢献
- ・ 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、当初の人員計画は下回る

(単位：百万円)



● 連結従業員数 (※1)

(単位：人)

	前期末	当期末	増減
フロント部門 (※2)	79	83	+4
その他	37	45	+8
合計	116	128	+12

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

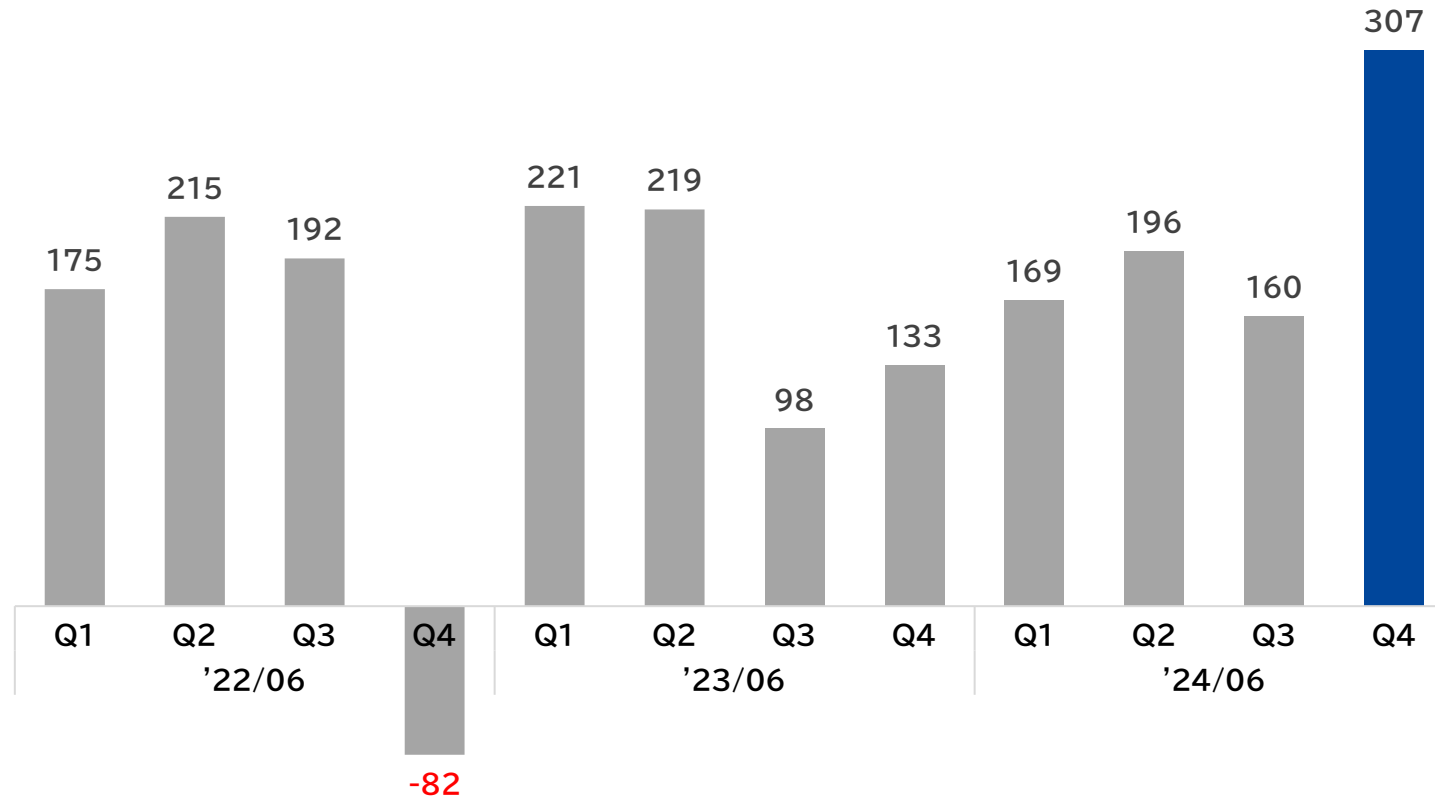
- ・ 広告宣伝費 コーポレートブランディング 52百万円
- ・ その他 業務委託費、教育訓練費等 17百万円

(※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。

営業利益（四半期推移）

- 事業環境の変化に合わせた販管費の効率執行により、営業利益は大きく伸びる

(単位：百万円)



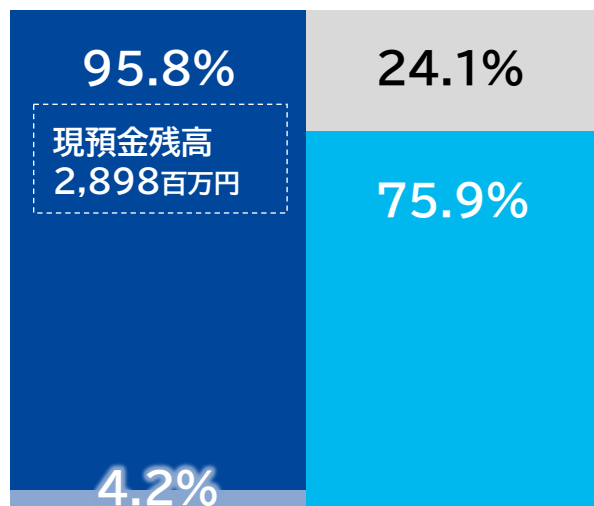
- 規律あるコストマネジメントにより、販管費の四半期平準化が進む
- Q4は売上が大きく伸長したことで、営業利益も大幅に伸びる

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 77.0%

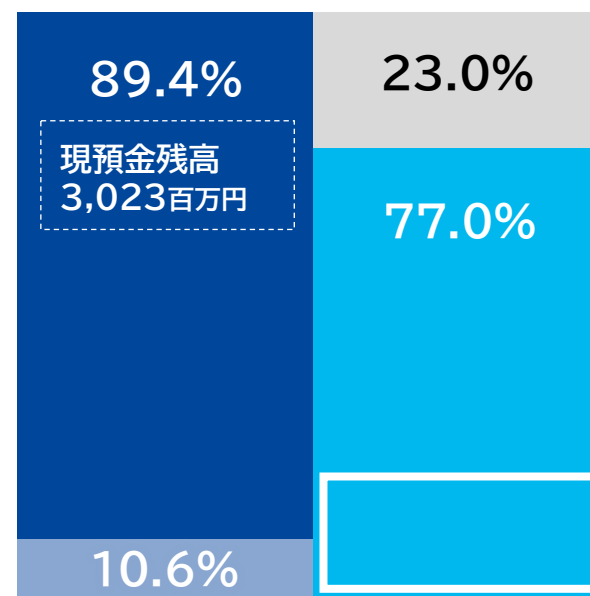
■ 流動資産 ■ 固定資産 ■ 負債 ■ 純資産

総資産 3,497百万円



'23/06 期末
(2023年6月30日)

総資産 4,112百万円



'24/06 期末
(2024年6月30日)

市況変化への対応が奏功し、Q4は過去最高の四半期売上高を記録
通期でも売上高、営業利益は修正予算を上回る

人材紹介、スキルシェアとともに売上高は前期実績を上回る

営業利益は、増収と販管費のコントロールにより大幅増益を達成

1. 2024年6月期 業績概要
2. 目指す世界観 / 中期経営計画
3. 2025年6月期 通期業績予想・配当予想
4. 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、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。
※ 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。

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。

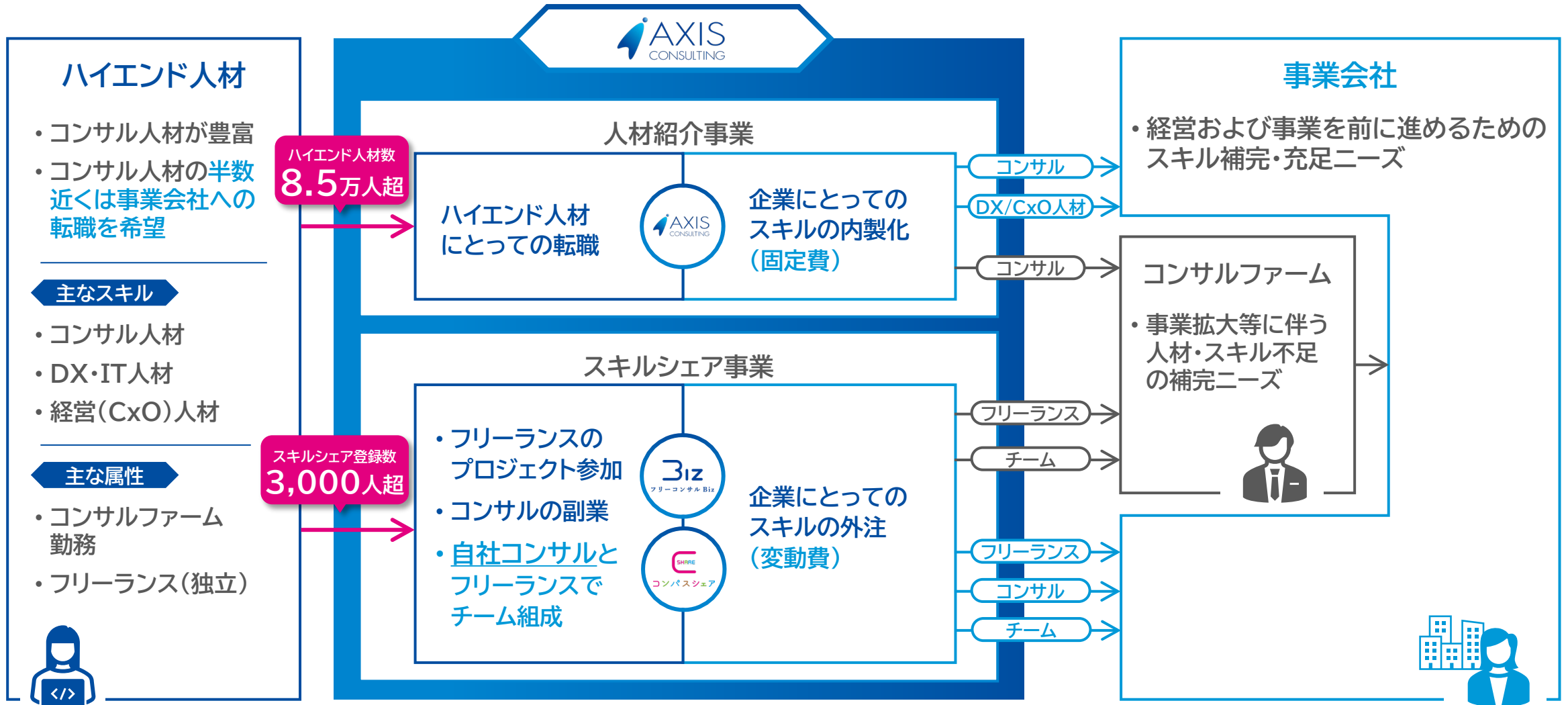


※1 出所:独立行政法人情報処理推進機構「DX白書2023」 Copyright 2023 IPA

※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

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。

人材紹介事業

スキルシェア※事業

正社員採用
(コンサルファーム向け)

正社員採用
(事業会社向け)

フリーコンサル

スポットコンサル



- 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
- 転職者のフリーコンサルの発注多数
- キャリアアドバイザーが橋渡し

- 事業会社に経営人材などを紹介
- コンサル人材の半数は事業会社へ
- 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

- 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

- 事業会社は1回1時間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
- コンサルタント人材のみが登録可能
- 当社のアドバイザー非関与(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

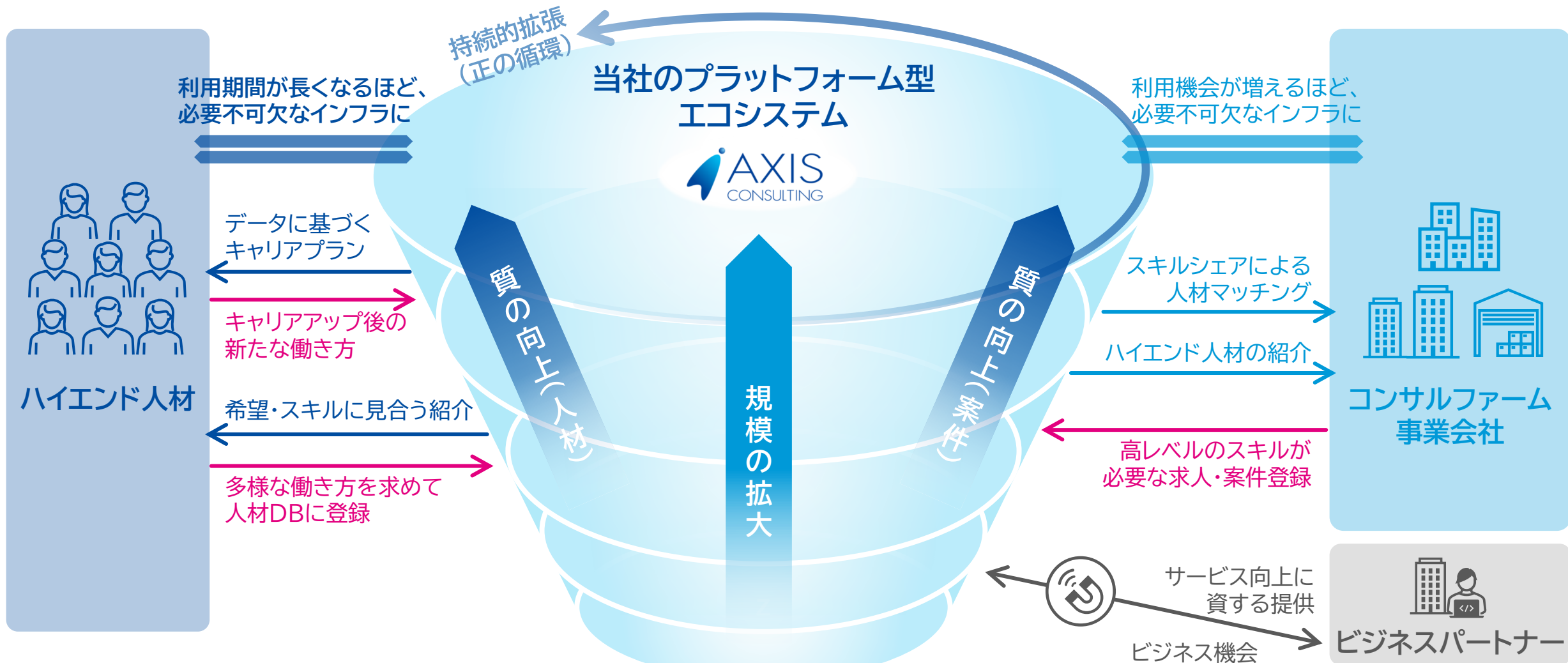
独立

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。

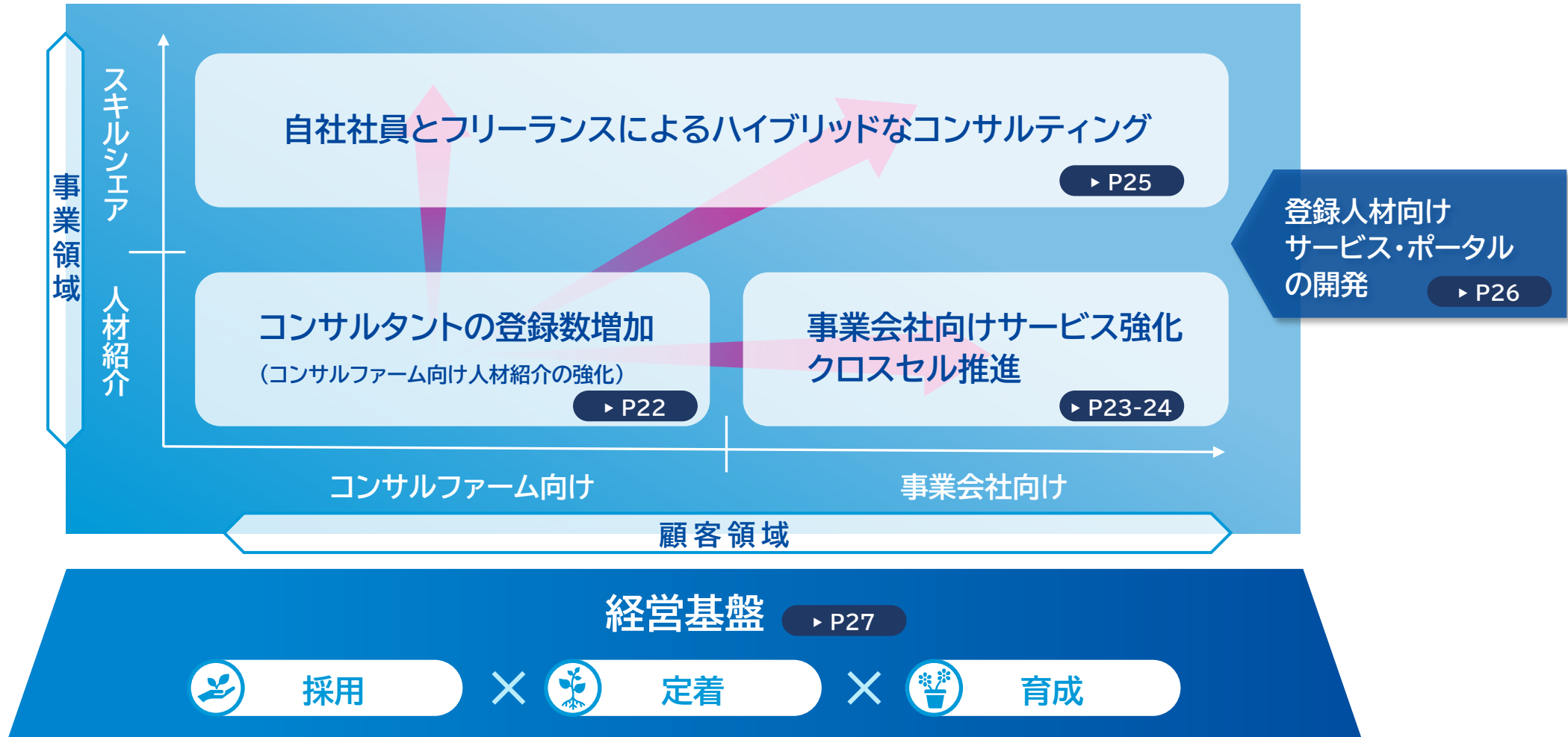
長期ビジョンを実現するエコシステム

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。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。

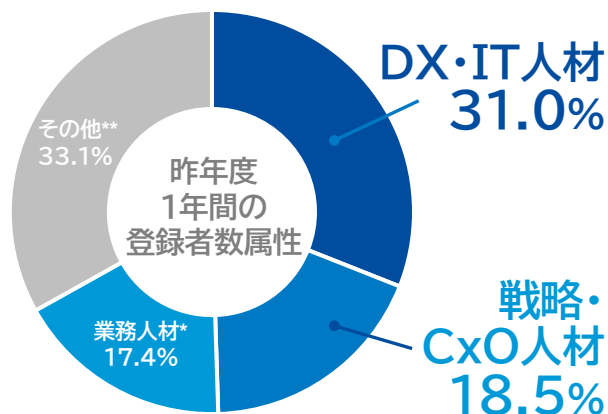
ハイエンド人材業界で
トップクラスの登録者数

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

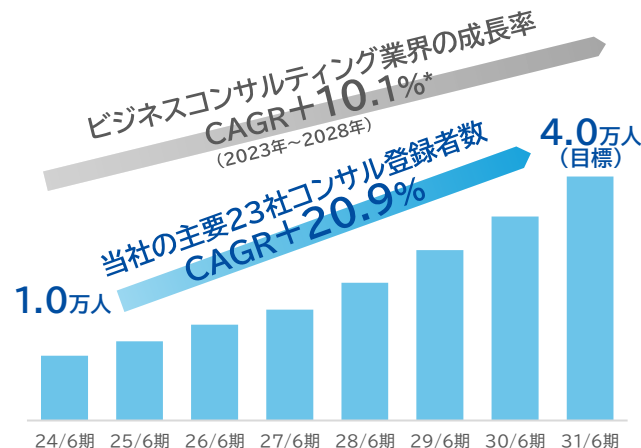
旬なニーズに対応できる
スキル人材が多数登録



*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

24/6期末現在
約3,900人



4人にひとり
現時点の
業界トップシェア

2030年目標
14,000人



2人にひとり
業界になくてはならない
人材基盤へ

*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、「4人にひとり」「2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**
*採用計画はP27参照

戦略・オペレーションの最適化

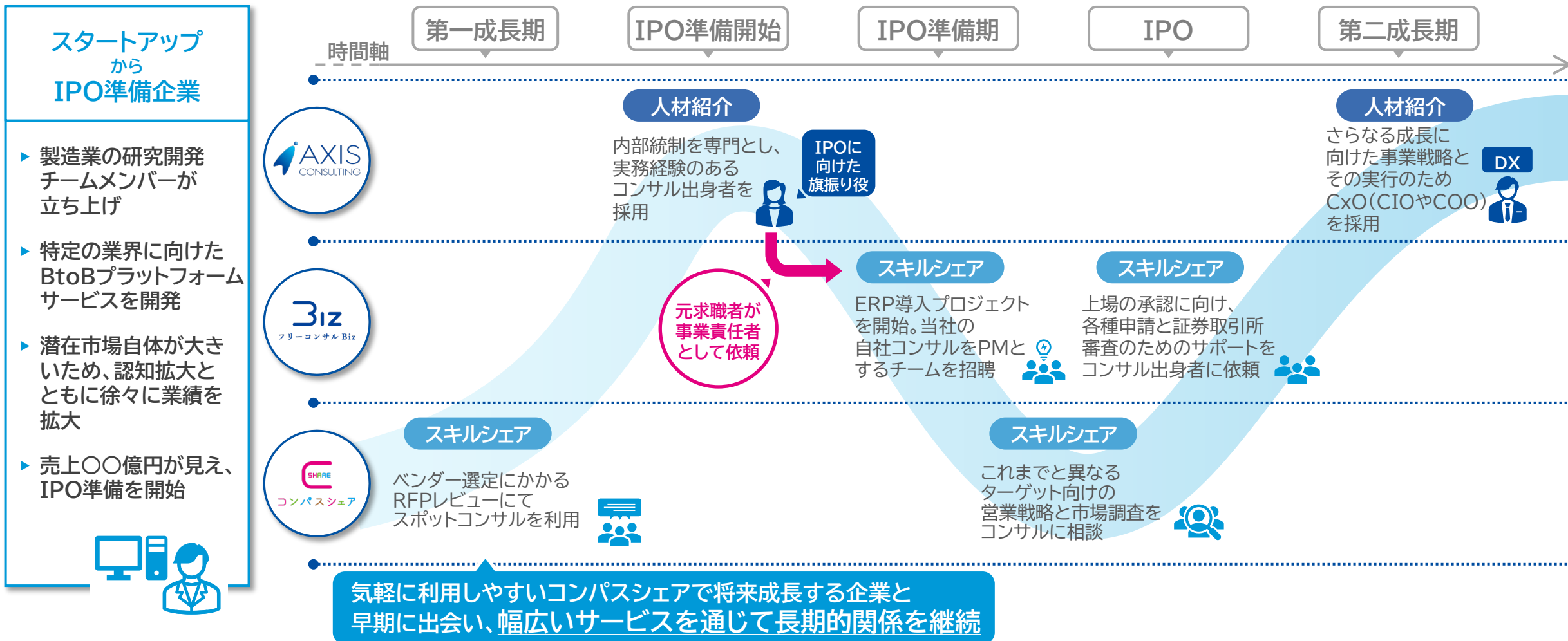
- ケンブリッジ・リサーチ研究所との統合により、相談から案件紹介までの各プロセスを一貫して最適化を進めている

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)



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

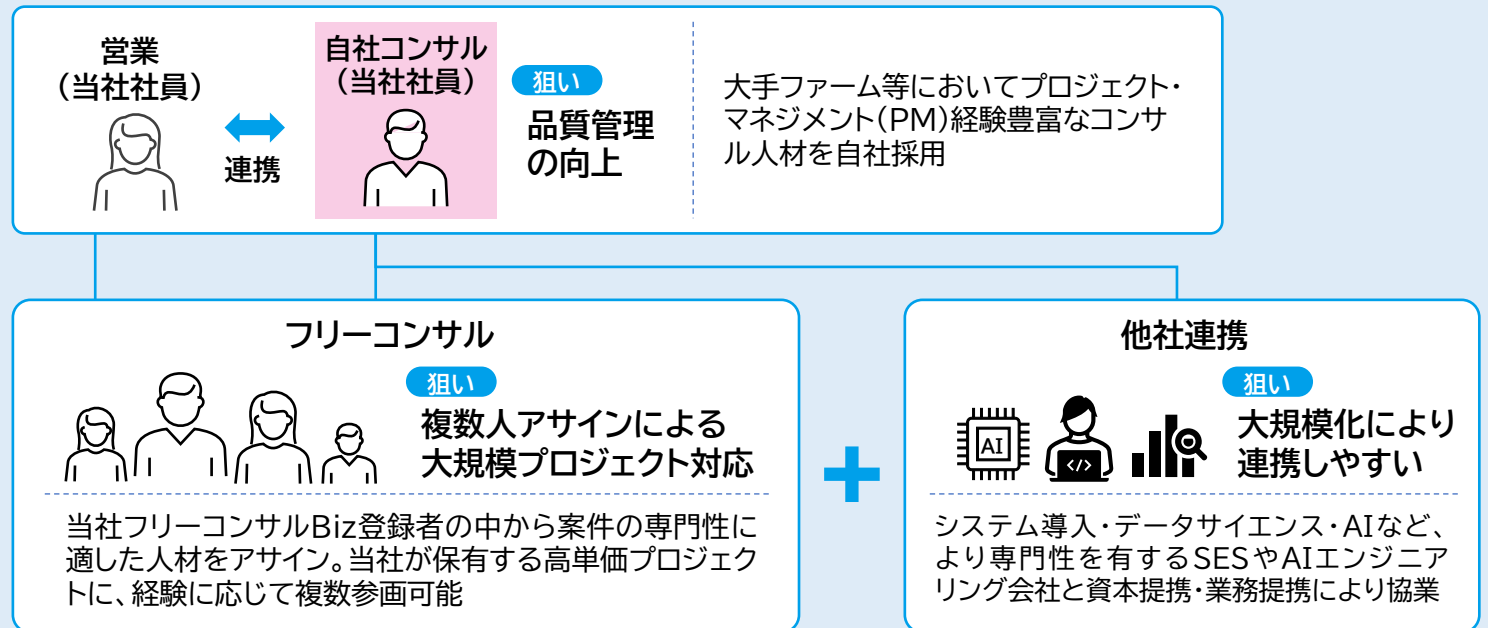
施策内容

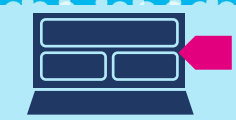
プロジェクト・マネジメントに強みを持つ自社コンサルを採用し、フリーコンサルと組み合わせたハイブリッド体制を導入する。

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





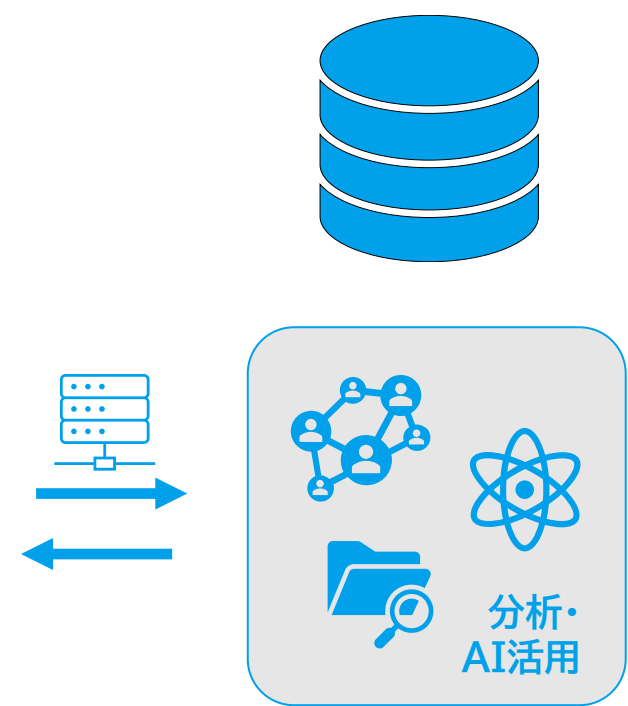
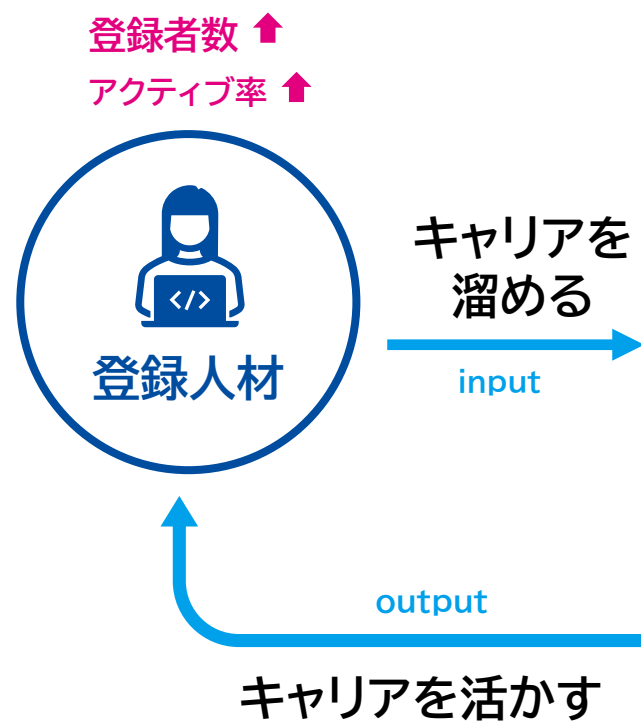
登録人材の顧客サクセスの加速のため、人材紹介で蓄積したデータベースを軸に、サービス・ポータルの利便性を拡張。統合データベースの活用と併せて、求職者サポートのより一層の充実に努める。

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

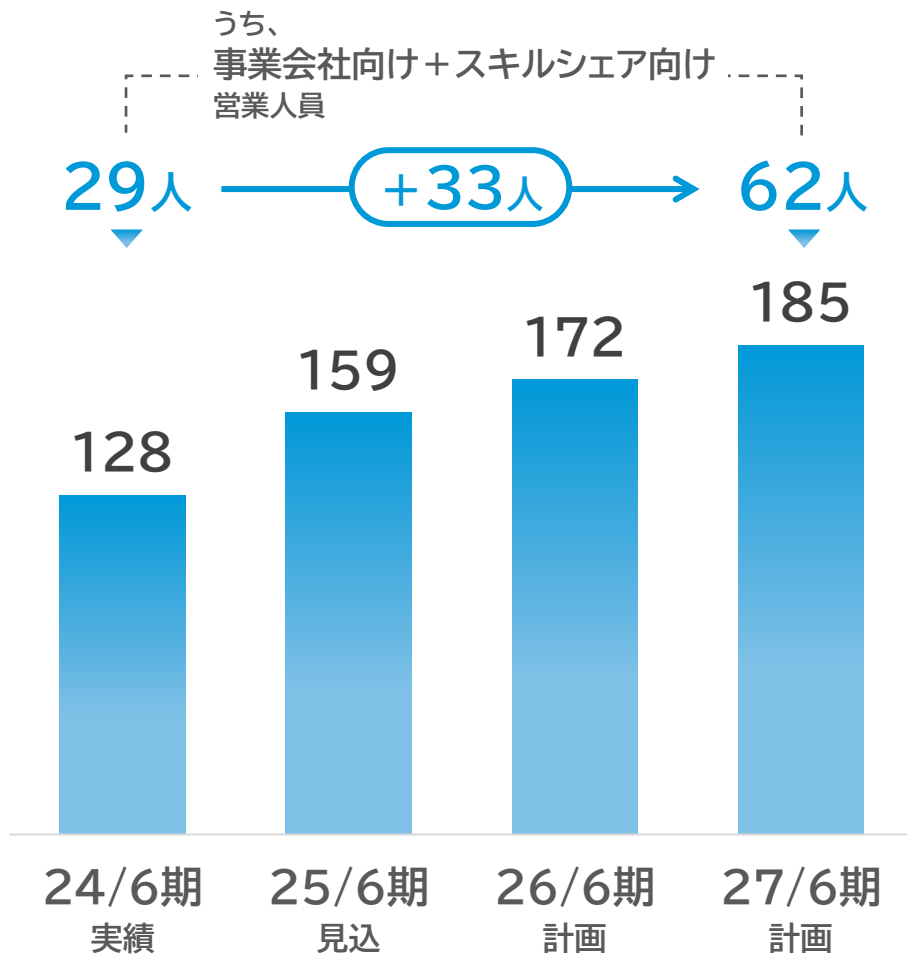
統合データベース



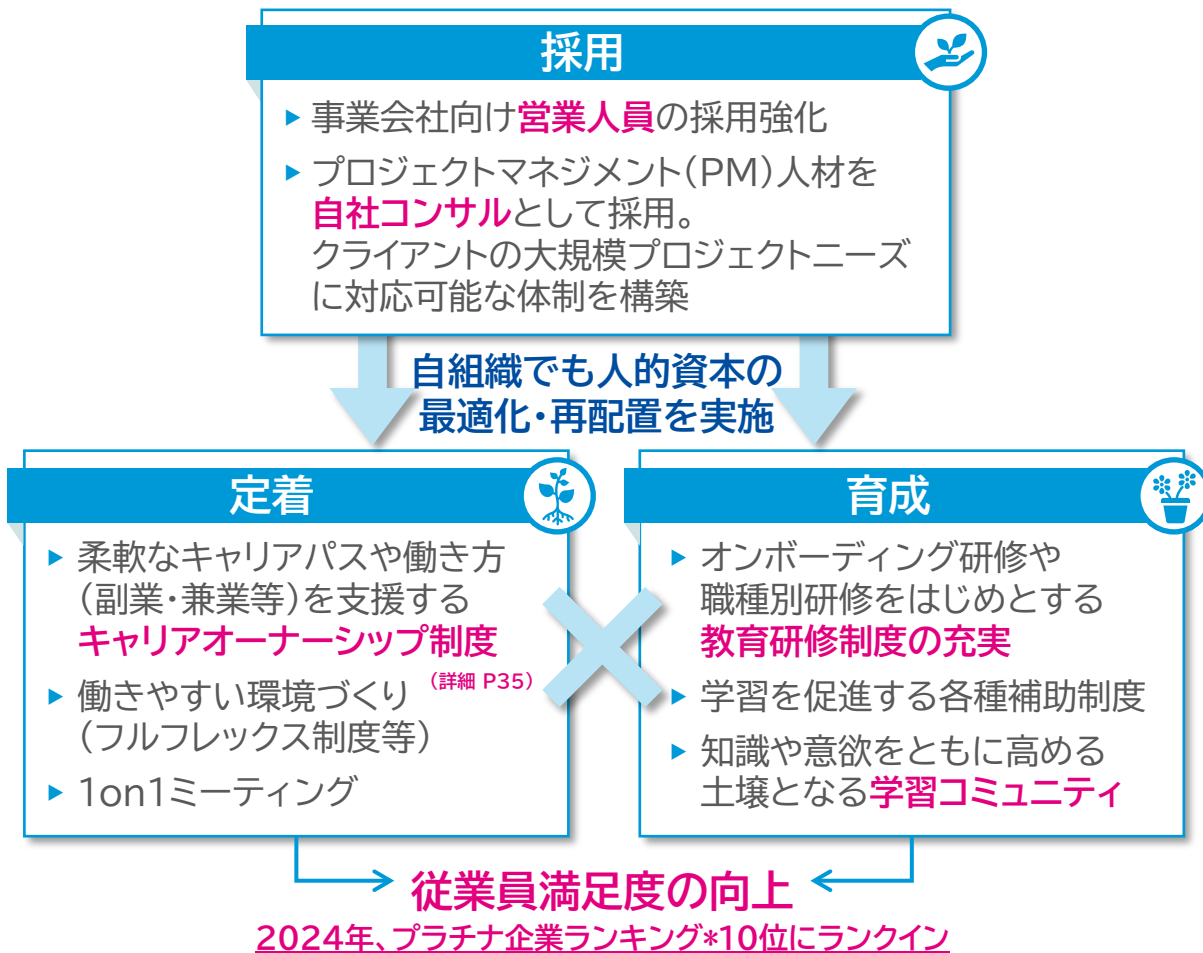


事業会社・スキルシェアのニーズに応えるべく、人員を先行投資として積極採用。働きがいと働きやすさの両立を図り、早期戦力化のための教育・育成などへ、引き続き重点的に取り組む。

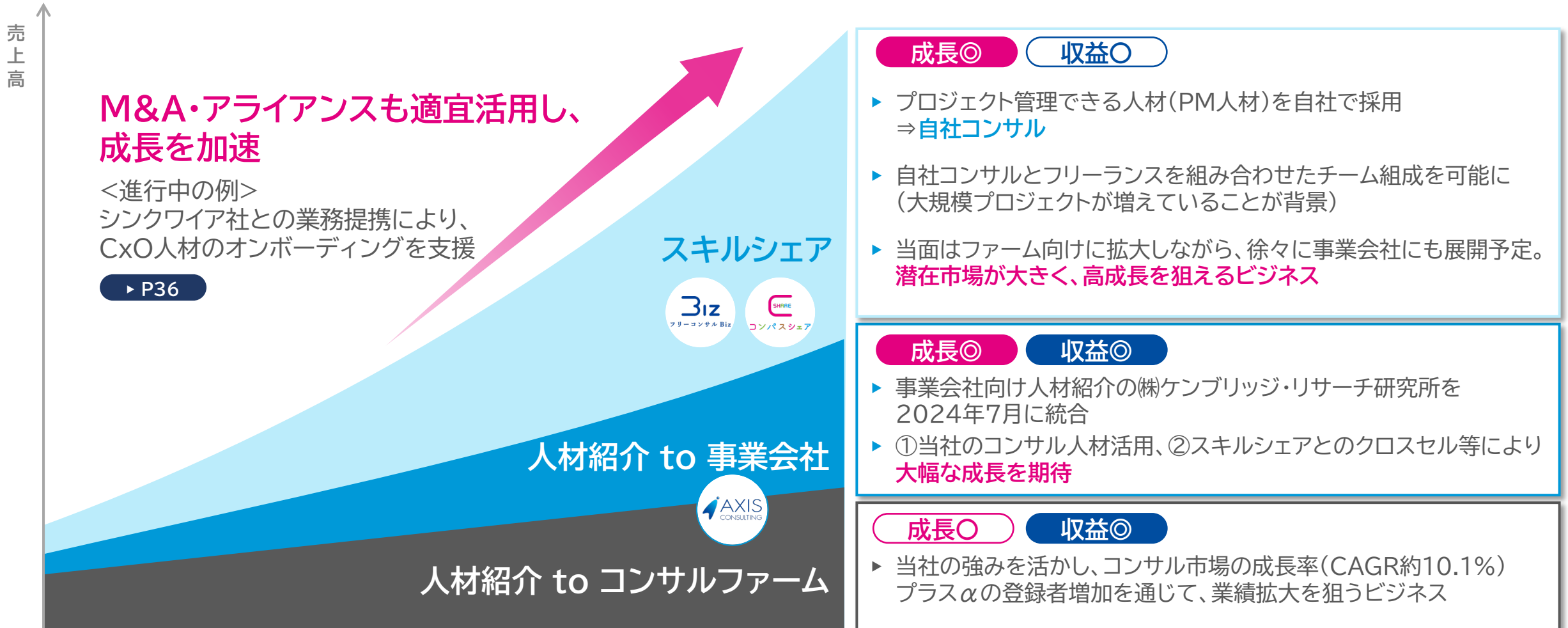
■ 人員計画



■ 社内人材の採用・定着・育成



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」をさらに伸長させていく。

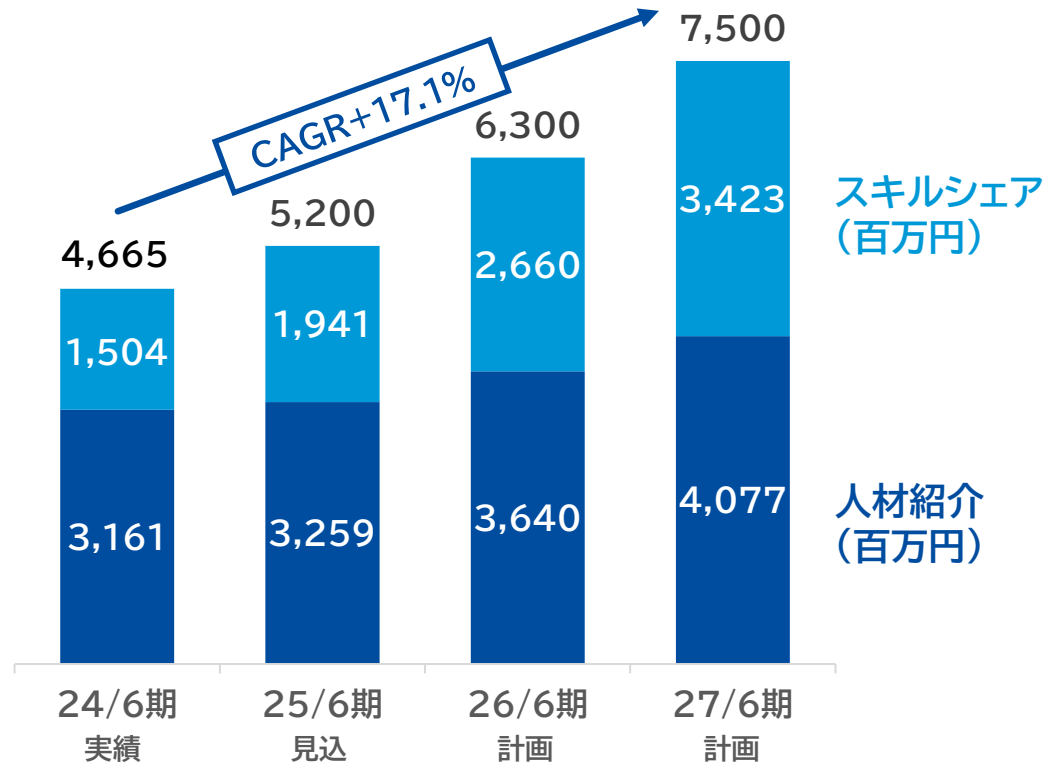


*シンクワイア社:経営者を対象としたエグゼクティブ・コーチングのリーディングカンパニー。
コーチングの国際資格を有する経験豊富なプロフェッショナルコーチが多数在籍。

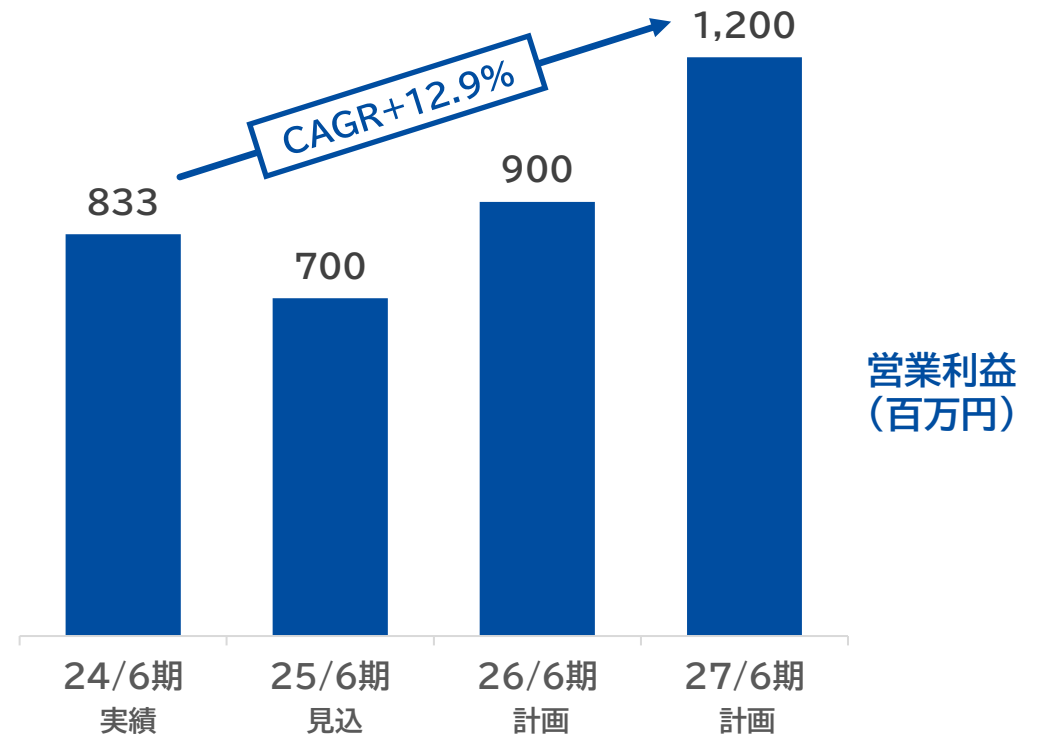
中長期目標数値

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(FY26)のROE **17%**(目安)

1. 2024年6月期 業績概要
2. 目指す世界観 / 中期経営計画
3. 2025年6月期 通期業績予想・配当予想
4. 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、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。

※ 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。

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 (※1) (2024年6月期)	業績予想 (※1)	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, 2)

(単位:人)	'24/6期末 (実績)	'25/6期末 (見込み)	増減
フロント部門 (※3)	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。既に事業責任者となるキーマンを迎え入れており、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」(172百万円)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) 当社は2024年7月1日付で完全子会社の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月期の予想又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。

(※2) 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。
(※3) 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 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。

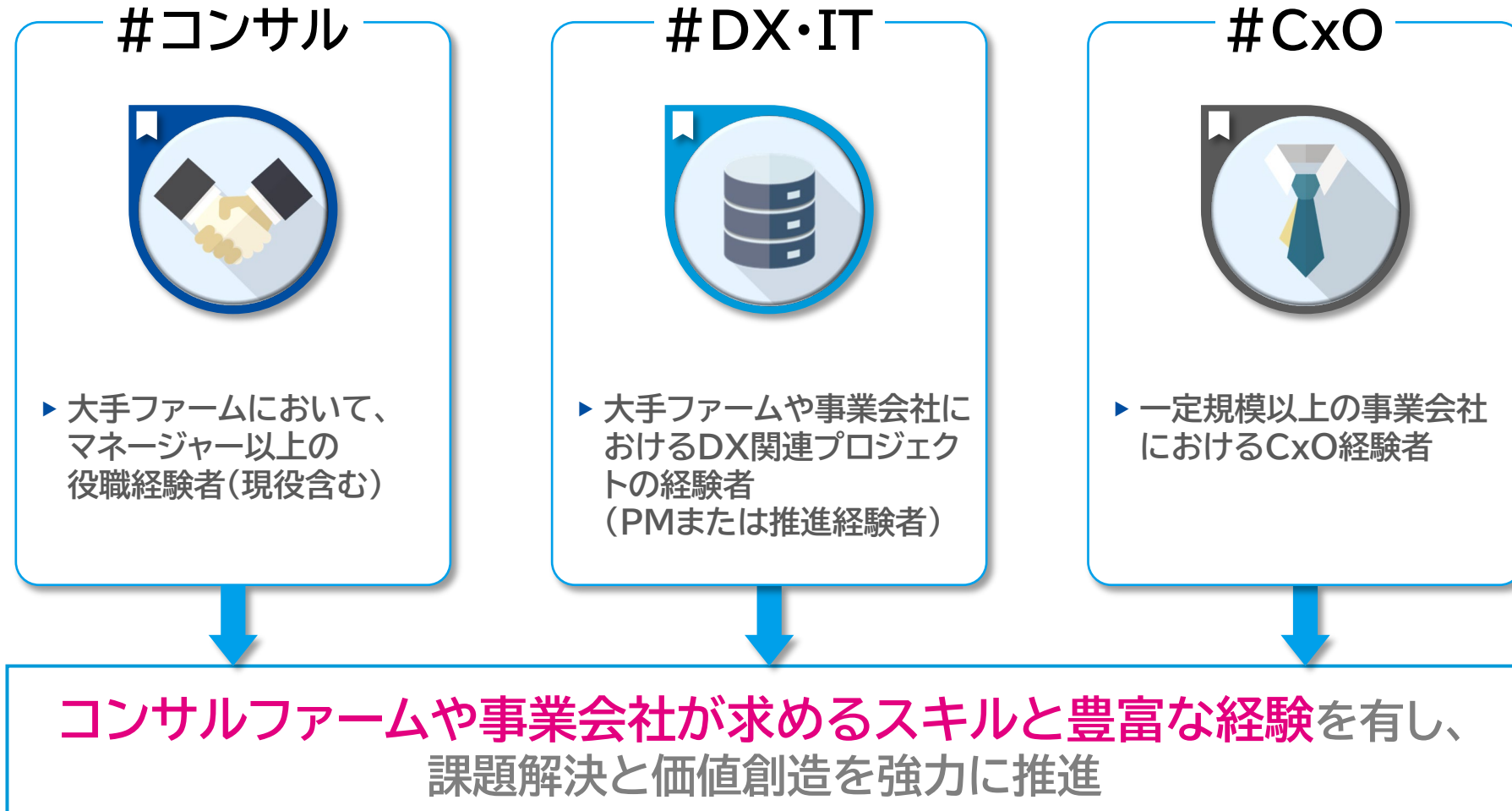
基準日	1株当たり配当金		
	第2四半期末	期末	合計
2025年6月期 予想(初配)	0円00銭	35円00銭	35円00銭
前期実績 (2024年6月期)	0円00銭	0円00銭	0円00銭

1. 2024年6月期 業績概要
2. 目指す世界観 / 中期経営計画
3. 2025年6月期 通期業績予想・配当予想
4. 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、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。
※ 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。

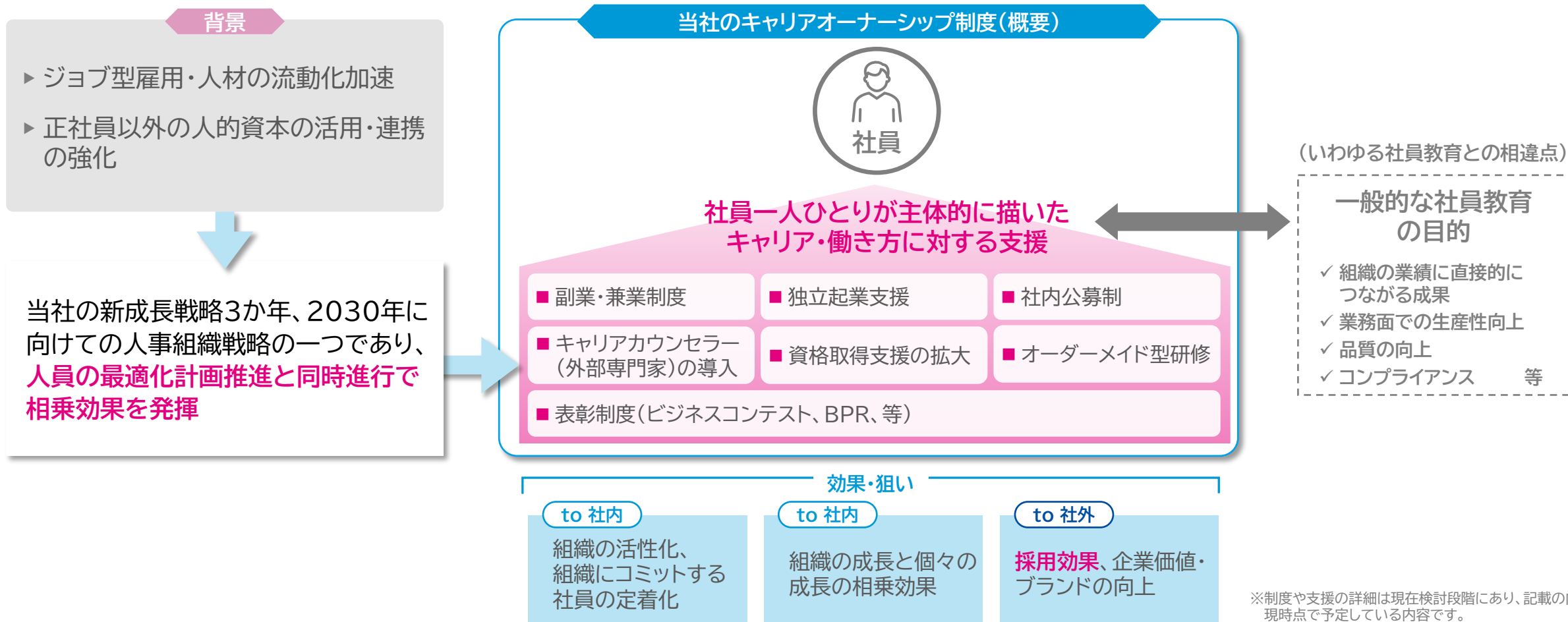
当社が定義するハイエンド人材

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。



キャリアオーナーシップ制度

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。

CxO人材の採用と活躍支援および経営課題解決に向けて、シンクワイア と業務提携

✓ 両社の強みを活かし、変革のリーダーシップを担う企業の経営層を包括的にサポート



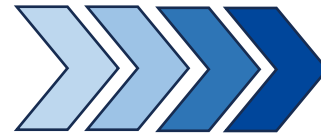
■シンクワイア株式会社について

経営層に特化したエグゼクティブ・コーチングを提供するリーディングカンパニーです。コーチングの国際資格を有し、100名以上の経営層へのコーチング実績を持つ経験豊富なプロフェッショナルコーチが多数在籍しています。シンクワイアの顧客の8割以上は上場企業。誰もが知る大企業からIPOを目指すスタートアップまで幅広い企業の成長を支援しています。お客様一人ひとりの課題や目標に合わせたオーダーメイドのエグゼクティブ・コーチングで経営層の皆様の能力開発を多角的にサポート。経営層の成長を通じ、組織の活性化と持続的なイノベーション、そして社会全体の発展に貢献し続けることを目指しています。

※適用条件があります。詳しくはアクシスコンサルティングへお問い合わせください

東京理科大学インベストメント・マネジメント と、ベンチャー企業および起業を目指す個人等の育成・支援を目的に連携協定を締結

本連携により、東京理科大学インベストメント・マネジメント社とスタートアップ・スタジオのquantum社が共同運営する東京都認定のインキュベーション施設「東京起業推進センター quantum cross point」(以下「qcp」)の会員は、当社のスポットコンサルサービス「コンパスシェア」を特別プランで利用できます。



コンパスシェアの提供

スタートアップの課題解決やコーチングに活用

✓ 両社で未来を担う大学発スタートアップによる持続的なビジネス成長を支援

■東京理科大学インベストメント・マネジメント株式会社について

東京理科大学のベンチャーエコシステムを構成する事業会社として、未来を担うスタートアップを育成するインキュベーション施設の運営、スタートアップの創業支援および再生可能エネルギー事業など大学と連携した事業を展開しています。事業活動を通じ、東京理科大学の建学の精神「理学の普及を以て国運発展の基礎とする」および教育研究理念「自然・人間・社会とこれらの調和的発展のための科学と技術の創造」の実現に貢献するため、大学のグループ会社である強みを生かしながら、東京理科大学発ベンチャーだけでなくさまざまな分野の起業家に対して事業成長をサポートしています。これらの事業を通じて獲得した収益は、教育、研究およびスタートアップ育成の原資として活用されています。

ダイレクトリクルーティング代行の VOLLECT と業務提携
DX人材採用パッケージサービス「DX Talent Pool」を提供開始

企業がDXを推進するための最適な人材確保を支援



IT領域のCxOなどマネジメント層の人材を紹介

エンジニアなど採用難易度の高いポジションの採用を支援
ダイレクトリクルーティングを駆使して専門職人材へアプローチ

- ✓ 両社の強みを組み合わせたDX人材採用パッケージサービス「DX Talent Pool」を提供
- ✓ 2社でサービス提供をすることで、DXに必要なチームを早期に組成することが可能に

■株式会社VOLLECTについて

スカウト型採用であるダイレクトリクルーティングに特化した事業を展開しており、700社以上に導入されたスカウト代行サービス「PRO SCOUT」の提供や、ダイレクトリクルーティング特化メディア「HRpedia」の運営を行っております。ダイレクトリクルーティングに特化した採用支援のパイオニア的存在として、書籍「ダイレクトリクルーティングの教科書」を出版し、ダイレクトリクルーティングを使った採用の普及と啓発を行い、各種ビジネス誌にも取り上げられています。

< 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