



AXIS通信

2026/6通期

アクシスコンサルティング株式会社

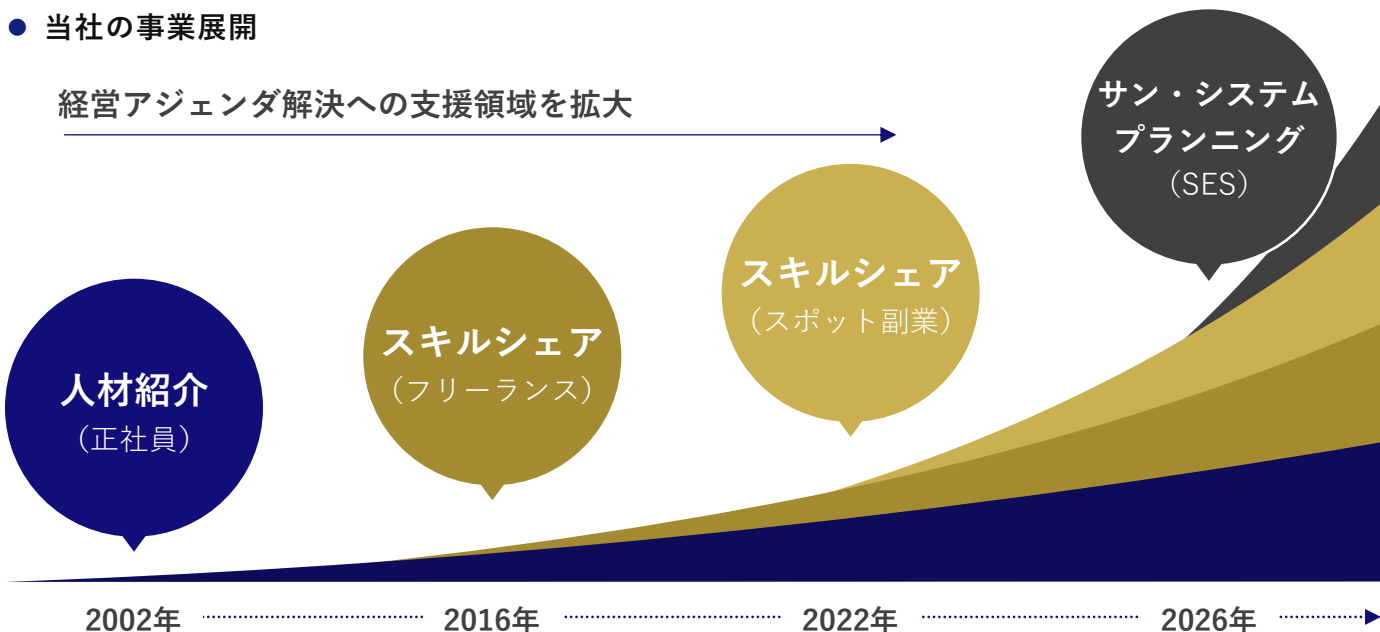
答えは
人が
出す



当社は専門性の高い人材領域において、時代の変化と共に柔軟に進化を遂げてきた企業です。
創業以来、独自のビジネスモデルと成長戦略により、常に新たな価値を創出し続けています。

● 当社の事業展開

経営アジェンダ解決への支援領域を拡大



SLOGAN

課題解決と価値創造のパートナー

MISSION

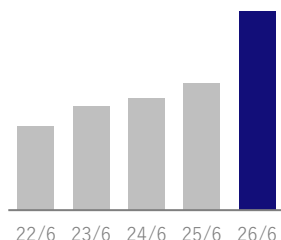
人が活きる、人を活かす。
～人的資本の最大化・最適化・再配置～

コンサルタントやハイエンド人材というプロフェッショナル人材が、企業の変革と成長を内側から支える、私たちは、その可能性を信じ、出会いと意思決定の質を磨き続けてまいりました。

● 業績ハイライト（2026年6月末時点）

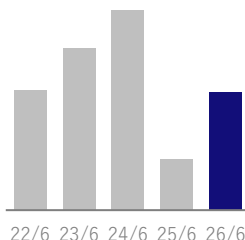
売上高

82.9億円

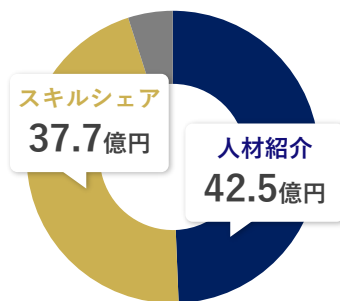


営業利益

4.9億円

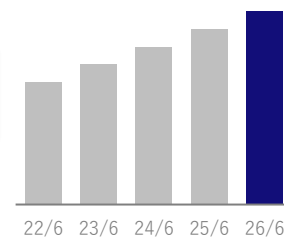


サービス別売上高構成



データベース登録者数

約11万人

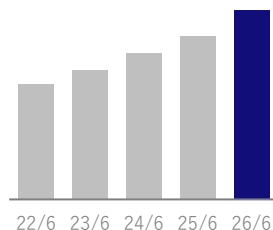


● 従業員情報（2026年6月末時点）

従業員数 | 単体

197名

正社員+契約社員



女性比率

32%



● 他社評価の一部

健康優良企業
「銀の認定」を取得

～従業員の健康を人的資本の
価値向上につなげる健康経営®を推進～



子育てサポート企業として
「くるみん認定」を取得





皆さまへの感謝を胸に、 次の成長へ挑む

代表取締役会長CEO 山尾 幸弘

株主の皆さまには、平素より温かいご支援を賜り、心より御礼申し上げます。皆さまからの継続的なご理解とご支援が、当社グループの成長を支える大きな力となっています。

2026年6月期は、人材紹介とスキルシェアがともに大きく成長し、当社グループの売上高は82.9億円、営業利益は4.9億円となりました。経営として重要なのは、業績の拡大そのものに加え、これまで進めてきた人的資本やDX・ITへの投資が成果につながり、当社の事業モデルが実際に機能していることを確認できた点です。

また、新たなコーポレートアクションとして、上場後初となるM&Aを実施し、株式会社サン・システムプランニングをグループに迎えました。同社が有するシステム開発・保守・運用に関する技術力を加えることで、当社グループとして、企業の経営課題に対する支援領域を開発・実装フェーズまで広げていきます。今回のM&Aは、当社の事業規模を拡大するだけでなく、経営アジェンダの解決に必要な機能をグループ内に取り込む、今後の成長に向けた重要な一歩であると捉えています。

一方で、私たちが目指しているのは、人材を紹介することだけではありません。企業が抱える経営課題に対して、正社員、フリーランス、専門家、さらにはグループの技術力を組み合わせ、構想から実行までを一貫して支援する存在へ進化していきます。

これまで積み重ねてきた事業基盤を生かしながら、私たちは現状に満足することなく、次の成長に向けた挑戦を続けてまいります。人材紹介とスキルシェアのさらなる成長に加え、M&Aや新たな事業領域への投資を通じて、当社ならではの経営アジェンダ解決プラットフォームの構築を進めてまいります。株主の皆さまへの感謝を胸に、持続的な企業価値向上に全力で取り組んでまいりますので、引き続き変わらぬご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

日本では、労働人口の減少や専門人材の不足が深刻化する一方、AIの進展などを背景に、企業が向き合う経営課題は一段と高度化・複雑化しています。こうした課題を解決するためには、社内の人材だけでなく、外部の専門人材や技術力を必要な場面で柔軟に組み合わせることが重要になっています。

当社は、約11万人のスキルデータベースを基盤に、企業の経営課題と、その実現に必要なハイエンド人材・専門知見をつないでいます。人材紹介による中長期的な人材の配置、スキルシェアによる機動的なプロジェクト支援に加え、サン・システムプランニングのグループ化により、SESを通じた技術人材の提供機能も加わりました。

今後は、M&Aや業務提携も活用しながら、DXコンサルティングやシステム開発、FDEをはじめとする周辺領域へ対応機能を広げていきます。人材を紹介するだけでなく、多様な人材・知見・技術力を組み合わせ、企業の構想から実行、定着までを支援する「経営アジェンダ解決プラットフォーム」へ進化することで、より多くの経営課題の解決を目指します。

目指す姿

人材ビジネスの枠を超えた 経営アジェンダ解決プラットフォーム

人材紹介・スキルシェアにSES（SSP社）をはじめとする周辺領域の事業が加わることで、人材ビジネスの枠を超えて経営アジェンダの解決方法を提供できる企業グループへ進化



次ページ以降では、当社が提供する価値について、「人材」と「企業」それぞれの視点から、改めてご説明いたします。

①人材から見たAXISの価値 | 転職だけでなく、キャリアの選択肢を広げる

AXISは、一度の転職を支援して関係が終わる人材会社ではありません。現職に残る、転職する、独立する、フリーランスや副業として専門性を活かすなど、働き方が多様化する中で、一人ひとりの経験や希望、保有するスキル、これまでの支援履歴を継続的に蓄積しています。転職を前提とするのではなく、本人が目指す将来像を起点に、幅広い可能性をともに検討します。

その情報と人材市場の動向をもとに、現在の選択だけでなく、その先のキャリアや将来の市場価値も見据えながら、その時点で最も適した選択肢を提案します。キャリアの節目ごとに継続して関わることで、ハイエンド人材が自身の経験や専門性を最大限に活かし、企業やプロジェクトなど、より幅広い場所で活躍できる機会を提供しています。

① 現職継続



② 転職



③ 独立



④ フリーランス・副業



AXISがキャリアの変化に合わせて継続支援



経験・希望・過去の支援履歴を蓄積



その時点で最適な選択肢を提案

当社の価値とは



②企業から見たAXISの価値 | 採用だけでなく、経営課題の解決方法を広げる

企業が新たなプロジェクトを始める際、必要な経験を持つ責任者を正社員として採用するには、1年程度を要する場合があります。AXISは企業へのヒアリングを通じて課題と必要な役割を整理し、短期的にはフリーランスのPM・PMOなどを配置することで、採用を待たずにプロジェクトを開始できる体制を構築します。

同時に、中長期的な運営を担う責任者の正社員採用も支援します。採用後は、フリーランス人材から責任者へ業務や知識を引き継ぎ、企業内で継続的に運営できる体制へ移行します。AXISは、企業の課題と時間軸に応じて、正社員とフリーランスを最適に配置します。プロジェクトの早期立ち上げと中長期的な内製化を両立し、必要な人材を必要なタイミングで活用できる状態をつくります。



採用を待たずに始め、責任者採用後は社内へ引き継ぐ



※PM：プロジェクト全体の責任者 PMO：進捗・品質管理を担い、PMを支援する人材

当社は、変化の激しい時代においても、企業の経営課題に真摯に向き合い、確かな価値を提供し続ける存在でありたいと考えています。人材や組織を取り巻く環境が大きく変化する中で、当社に求められる役割は今後さらに重要性を増していくものと認識しています。

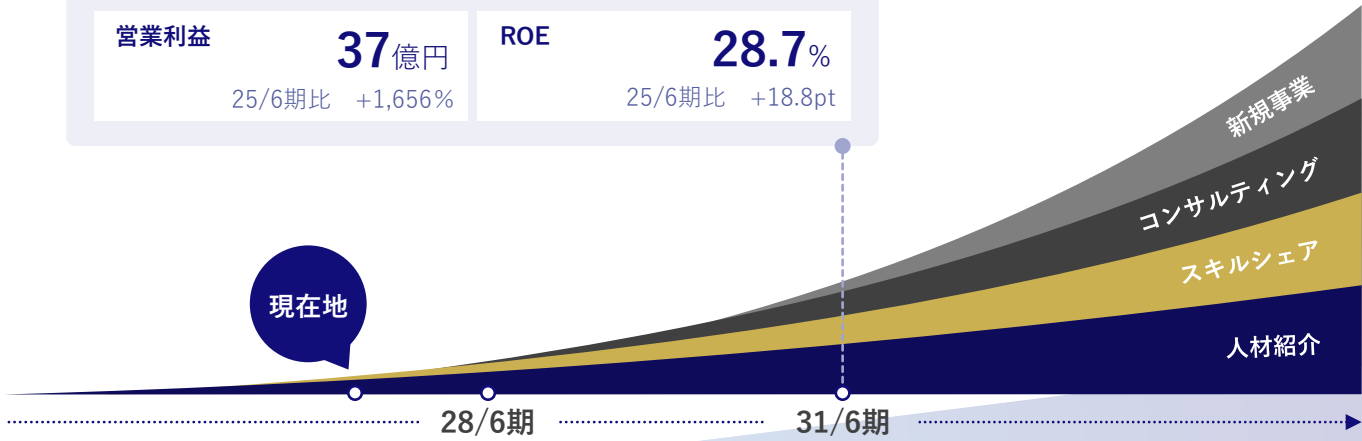
市場や企業のニーズを丁寧に捉えながら、既存事業の強化と新規領域への展開の両輪で、持続的な成長と企業価値の向上を実現してまいります。今後も、人的資本、DX・IT、M&A等への成長投資を継続し、既存事業の強化と新たな成長機会の獲得を図ります。

同時に、株主還元については、DOE5%を下限とし、配当性向40%とのいずれか高い水準を目安として、安定的かつ成長に応じた配当を実施してまいります。成長投資と株主還元の両立を通じて、持続的な企業価値向上を目指します。株主の皆さまにおかれましては、中長期的な成長への取り組みにご期待いただくとともに、変わらぬご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

● 31/6期目標

売上高	200億円	当期純利益	24億円
	25/6期比 +279%		25/6期比 +647%
営業利益	37億円	ROE	28.7%
	25/6期比 +1,656%		25/6期比 +18.8pt

売上高
1,000
億円



人材紹介の成長を支える、経験豊富なキャリアアドバイザー



**これまでの経験を組織の力へ変え、
エグゼクティブ人材支援の中核を
目指します**

コンサルティング営業本部
コンサルティングEXE部
小崎 純



**一人ひとりに深く向き合い、
納得できるキャリア選択を
支えていきます**

コンサルティング営業本部
コンサルティングCA課 課長
石坂 知見

40代後半から、さらに高い専門性へ

これまでのコンサル転職支援の経験に満足せず、シニアマネージャー、ディレクター、パートナー、経営者層の支援に挑戦するため、AXISへ入社しました。年齢にかかわらず、新しい専門性を身につけようとする向上心を持っています。

自分の経験を、チームへ還元

AXISで新たな知見を学ぶ一方、前職で培ったスカウト設計や文面作成のノウハウを、積極的にメンバーへ共有しています。互いの経験を持ち寄り、チーム全体で支援力を高めることを大切にしています。

小崎さんが感じる、AXISの価値

企業との信頼関係から得られる質の高い情報と、長年蓄積してきた独自の人材データベースがAXISの強みです。転職だけでなく、フリーランスやスポットコンサルなど幅広い選択肢を持ち、一人ひとりに適したキャリアを提案できる点に価値を感じています。

出典：[私がアクシスコンサルティングを選んだ理由](#)

「ビジネスの強さ」に惹かれて入社

独自の人材データベースや、ハイエンド人材との豊富な接点に可能性を感じ、AXISへの入社を決めました。環境や仕組みに頼るだけでなく、キャリアアドバイザーとして長く活躍できる「地力」を身につけたいと考えています。

一人ひとりに、より深く向き合う

CA専任となったことで、求職者の悩みや希望をじっくり聞き、選考中のフォローにも時間をかけられるようになりました。目の前の決定だけではなく、本人にとって本当に納得できるキャリアと一緒に考えることを大切にしています。

石坂さんが感じる、AXISの組織力

経験豊富なメンバーへ気軽に相談でき、専門的な知見を互いに共有する文化がAXISの魅力です。求職者にとって最善の提案をするため、CAとRAが連携し、必要に応じて部門を越えて協力する姿勢が、組織全体に根付いています。

出典：[私がアクシスコンサルティングを選んだ理由](#)

経営課題に対し、コンサル出身者を中心とするハイエンド人材の活用を通じて、企業変革を支援。
西日本事業拠点の立ち上げを経て、全国の事業拡大をリード。



企業の経営課題に深く向き合い、
最適なハイエンド人材で解決へつなげる。
それがAXISの価値です。

スキルシェア本部
副本部長 / 西日本エリア責任者
玉川 和生



組織立ち上げから約1年、事業基盤を拡大

西日本エリアにおけるスキルシェア事業の組織立ち上げを担い、約1年で地域企業との接点と事業基盤を広げてきました。メンバー自らが企業へ足を運び、経営層や事業責任者と直接対話することで、表面的な人材ニーズだけでなく、その背景にある事業上の目的や経営課題まで丁寧に捉えることを大切にしています。企業が本当に実現したいことを明確にしたうえで、必要な経験や専門性を持つハイエンド人材の活用方法を提案しています。

個人の裁量を、組織の力へ

チームでは「市場・顧客起点」を共通の軸としながら、提案方法や目標達成までの進め方は、各メンバーの裁量に委ねています。顧客の課題解決につながる提案であれば、正解が見えていない段階でも、メンバーの新たな挑戦を積極的に後押ししています。それぞれが自ら考えて行動し、必要な場面では互いの知見や経験を持ち寄ることで、個人の強みを組織全体の提案力へ変えています。個性や価値観を尊重しながら、同じ目標に向かって支え合う、自律と共創を両立したチームづくりを進めています。

玉川さんが目指す、AXISの価値

関西圏・西日本の企業が経営課題の解決やハイエンド人材の活用を検討する際に、AXISが必ず候補に入る状態を目指しています。そのために、企業への提案を一度きりで終わらせるのではなく、継続的な対話を通じて事業や組織への理解を深め、相談しやすい関係を築くことを重視しています。企業との信頼関係を一つひとつ積み重ね、「経営課題で困ったときは、まずAXISに相談しよう」と想起される存在になることで、西日本における企業の変革とスキルシェア事業の持続的な成長につなげていきます。

出典：【座談会 後編】組織立ち上げからわずか1年で急成長！「スキルシェア事業 西日本エリア」の実態とは？

IRカレンダー

第1四半期			第2四半期			第3四半期			第4四半期		
7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
	●	●		●			●			●	
	決算発表			第1四半期決算発表			第2四半期決算発表			第3四半期決算発表	

株式に関する お手続き

お問い合わせ先

- 単元未満株式の買取・買増請求
 - 届出住所・姓名等のご変更
 - 配当金の受領方法・振込先のご変更
 - マイナンバーに関するお届出・お問い合わせ
- 口座を開設されている証券会社
-
- 書面交付請求受付 / 株主総会資料の電子提供制度に関するお問い合わせ
- 口座を開設されている証券会社 or 三菱UFJ信託銀行株式会社証券代行部
-
- 郵送物の返戻に関するご照会
 - 支払期間経過後の配当金に関するご照会
 - 株式実務に関する一般的なお問い合わせ
- 三菱UFJ信託銀行株式会社証券代行部

株主メモ

会社名	アクシスコンサルティング株式会社	単元株式数	100株
銘柄コード	9344	株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
定時株主総会	9月下旬		
基準日	期末配当 6月30日		

お問い合わせ

本店所在地	〒102-0083 東京都千代田区麹町4-8 麹町クリスタルシティ6F
IR問い合わせ	ir@axc-g.com

