RECRUITMENT MATERIALS

アクシスコンサルティング株式会社

AXIS CONSULTING

Ver8.0

CONTENTS 目次

01 会社概要

02 事業・サービス内容

03 働く魅力

04 組織・各種制度・働き方など

COMPANY PROFILE 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

2024
7月
株式会社ケンブリッジ・リサーチ研究所を吸収合併

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	代表取締役会長 CEO 山尾 幸弘 代表取締役社長 COO 伊藤 文隆
設立	2002年4月
資本金	760百万円（2024年12月末現在）
業務内容	人材紹介、スキルシェア
従業員	137名 （2024年12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
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

MISSION

アクシスコンサルティングのミッション

コーポレート ステートメント

あらゆる課題は、人で解決する。

ミッション

人が活きる、人を活かす。

～人的資本の最大化・最適化・再配置～

ビジョン

事業を通じて、新しい価値を創造し、
すべての人が活き活きと働く
社会創りをめざします。

VALUE

アクシスコンサルティングのバリュー（行動指針）

Professional

- プロフェッショナルとして
  顧客の期待を超えよう
- 常に自分自身をアップデートしよう

Try

- 失敗を恐れず、挑戦しよう
- 過去の慣習にとらわれず、
  積極的に行動しよう

Enjoy

- 何事も前向きに捉えよう
- 人生を豊かにする為に、
  もっと仕事を楽しもう

Respect

- お互いの違いを尊重し、認め合おう
- 多様な個性を融合し、
  柔軟に連携しよう

OUR VISION

アクシスコンサルティングが目指す世界観

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
ハイエンド人材をあまねく活用し、日本社会の持続的な成長に貢献する。

日本社会

マクロ環境が大きく変化

少子高齢化 / デジタル化 / グローバル化

日本企業

経営課題が複雑化し山積み

DX / 事業再編 / 海外展開 / 新規事業

人材

しかし、多くの企業で経営課題に対処できる
ハイエンド人材が不足

経営人材が不足する企業※1
39%

DX・IT人材が不足する企業※2
86%

➡日本の人材競争力は経営・国際スキル不足で世界43位に低下※3

アクシスコンサルティングは、
ワンストップで人的資本の
最大化・最適化・再配置
を支援

人材のさらなる充実とフル活用

登録人材

ハイエンド人材	8.5万人超
スキルシェア	3,000人超

大手コンサルファームの
4人にひとりが登録

ハイエンド人材を
あまねく活用できる
社会

各比率は小数点以下四捨五入で表記しております。
※1 出所：：独立行政法人労働政策研究・研究機構「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
※2 出所：：独立行政法人情報処理推進機構「DX白書2023」Copyright 2023 IPA
※3 出所：IMD “World Talent Ranking 2024” での調査結果

SERVICE LINEUP

アクシスコンサルティングのサービスラインナップ

課題解決・価値創造を推進できる高いレベルの専門性と能力を持ったコンサルタントなどのハイエンド人材を各サービスを通じて企業に橋渡しし、**人材の最適配置・スキルシェアを推進。**

人材紹介事業

正社員採用

コンサルティングファーム向け

- 祖業であるコンサルファームへの人材紹介
- コンサル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
- 支援した転職者からのフリーコンサルの発注も多数

事業会社向け

- 2024年7月にケンブリッジ・リサーチ研究所(1962年創業)の事業を継承。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
- 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し、事業会社に経営人材などを紹介

スキルシェア事業※1

フリーコンサル

- 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を紹介
- 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

Biz フリーコンサル Biz

2016年 6月開始

スポットコンサル

- 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、コンサルタント経験者

SHARE コンパスシェア

2022年 7月開始

(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事業をスキルシェア事業と定義している。

BUSINESS MODEL

アクシスコンサルティングのビジネスモデル

ハイエンド人材※1

- コンサル人材が豊富
- コンサル人材の半数近くは事業会社への転職を希望

主なスキル

- コンサル人材
- DX・IT人材
- 経営（CxO）人材

主な属性

- コンサルファーム勤務
- フリーランス（独立）

ハイエンド人材数
8.5万人超

スキルシェア登録数
3,000人超

AXIS CONSULTING

人材紹介事業

ハイエンド人材にとっての転職

企業にとってのスキルの内製化（固定費）

スキルシェア事業

- フリーランスのプロジェクト参加
- コンサルの副業
- 自社コンサルとフリーランスでチーム組成

企業にとってのスキルの外注（変動費）

コンサル
DX/CxO人材
コンサル
フリーランス
チーム
フリーランス
コンサル
チーム

事業会社

- 経営および事業を前に進めるためのスキル補完/ニーズ充足

コンサルファーム

- 事業拡大等に伴う人材/スキル不足の補完ニーズ

※1　ハイエンド人材の定義：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
・大手ファームにおいて、マネージャー以上の役職経験者（現役含む）
・大手ファームや事業会社におけるDX関連プロジェクトの経験者（PMまたは推進経験者）
・一定規模以上の事業会社におけるCxO経験者

OUR STANCE

アクシスコンサルティングの姿勢

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当社の強みを支えているのは、
社員一人ひとりの根底にある**「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

AXIS CONSULTING

Biz フリーコンサル Biz

SHARE コンパスシェア

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

BUSINESS CASE

ビジネス事例（事業会社向けのカスタマーサクセスの一例）

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。
ビジネスをするうえで**「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。

スタートアップ から IPO準備企業

- 製造業の研究開発チームメンバーが立ち上げ
- 特定の業界に向けたBtoBプラットフォームサービスを開発
- 潜在市場自体が大きいため、認知拡大とともに徐々に業績を拡大
- 売上〇〇億円が見え、IPO準備を開始

時間軸

第一成長期 | IPO準備開始 | IPO準備期 | IPO | 第二成長期

AXIS CONSULTING

人材紹介

内部統制を専門とし、実務経験のあるコンサル出身者を採用

IPOに向けた旗振り役

人材紹介

さらなる成長に向けた事業戦略とその実行のためCxO（CIOやCOO）を採用

DX

Biz フリーコンサルBiz

元求職者が事業責任者として依頼

スキルシェア

ERP導入プロジェクトを開始。当社の自社コンサルをPMとするチームを招聘

スキルシェア

上場の承認に向け、各種申請と証券取引所審査のためのサポートをコンサル出身者に依頼

コンパスシェア

スキルシェア

ベンダー選定にかかるRFPレビューにてスポットコンサルを利用

スキルシェア

これまでと異なるターゲット向けの営業戦略と市場調査をコンサルに相談

気軽に利用しやすいコンパスシェアで将来成長する企業と
早期に出会い、幅広いサービスを通じて長期的関係を継続

ECOSYSTEM

長期ビジョンを実現するエコシステム

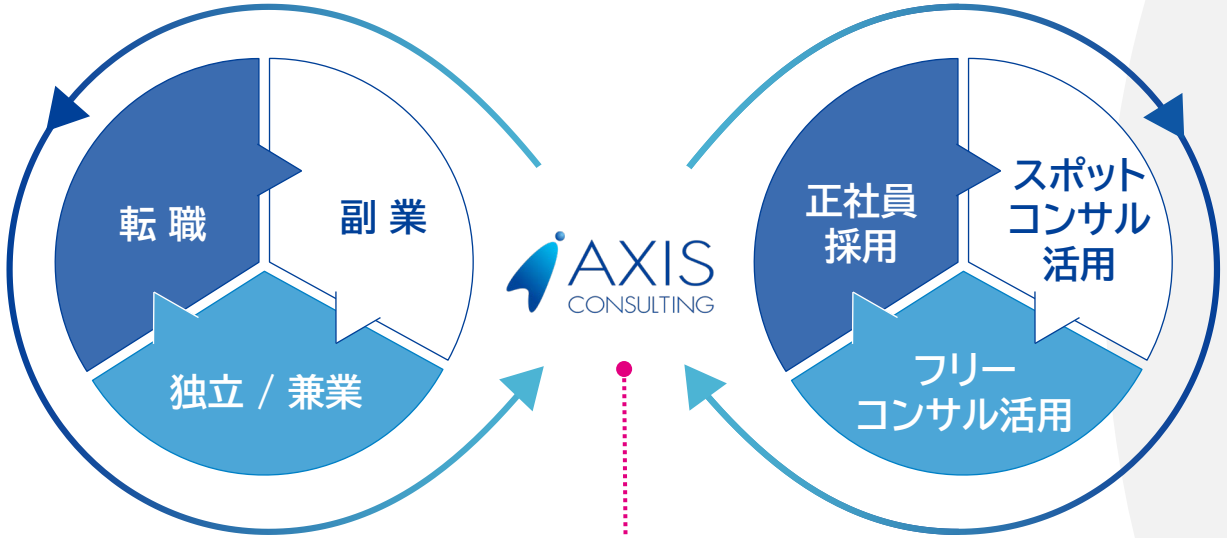
1サービスの継続利用に加え、他サービスへの転換・循環を促す

中長期フォロー（平均支援期間3年）

マルチソリューションのご提案

カスタマーサクセスを追及する姿勢

ハイエンド人材



クライアント企業

ハイエンド人材 8.5万人超の自社データベース

量の拡大

質の向上

活用率の向上

持続可能なプラットフォーム型エコシステムの拡大へ

APPEAL POINT

アクシスコンサルティングで働く魅力

圧倒的な成長環境

- カウンターパートは経営層や優秀なビジネスパーソン
- 実力主義であり、成果に応じた役割や報酬、新たなチャレンジの機会を用意（人材紹介事業は成果報酬制度あり）
- 自己啓発やキャリア形成を支援するための各種制度や施策も豊富

カスタマーサクセスを追求できる環境

- 「クライアントファースト」の徹底
- 課題ドリブンでのご提案ができ、顧客の本質的な課題解決に向き合える
- 「論語と算盤のバランス」を重視しており、“論語＝パーパスの実現”と“算盤＝成果”の双方を追求できる

ミッションの実現に本気で向き合える組織と仲間

- 共通のビジョンを持つ仲間が集まった一体感のある組織
- 風通しがよく、チャレンジを推奨し応援する社風
- 自律した社員が多く、“大人ベンチャー”のような落ち着いた雰囲気

ON・OFFを切り替えて働ける環境

- コアタイム無しのスーパーフレックスで柔軟な働き方が可能
- 出社とリモートワークのハイブリッド勤務を推奨
- ABWに基づく働きやすいオフィス環境

OUR ORGANIZATION

アクシスコンサルティングの組織

従業員数

137名

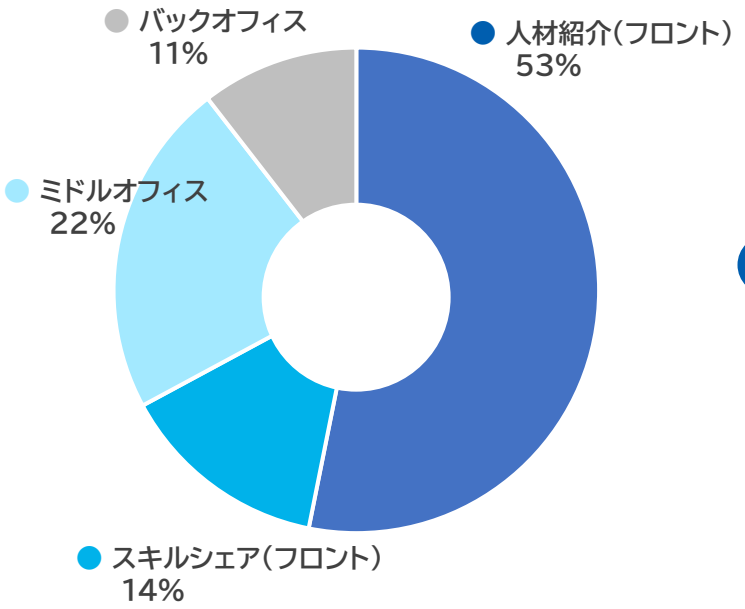
※2024年12月末現在

平均年齢

35.7歳

※2024年12月末現在

組織構成



※2024年12月末現在

平均勤続年数

3年8か月

※2024年12月末現在

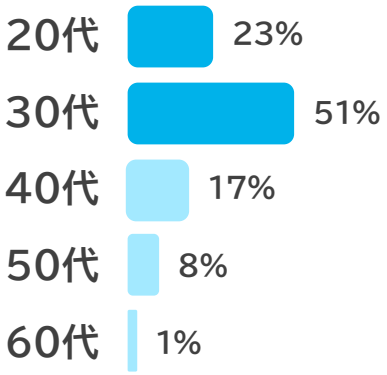
男女比

男性 64%

女性 36%

※2024年12月末現在

年齢比率



※2024年12月末現在

平均給与

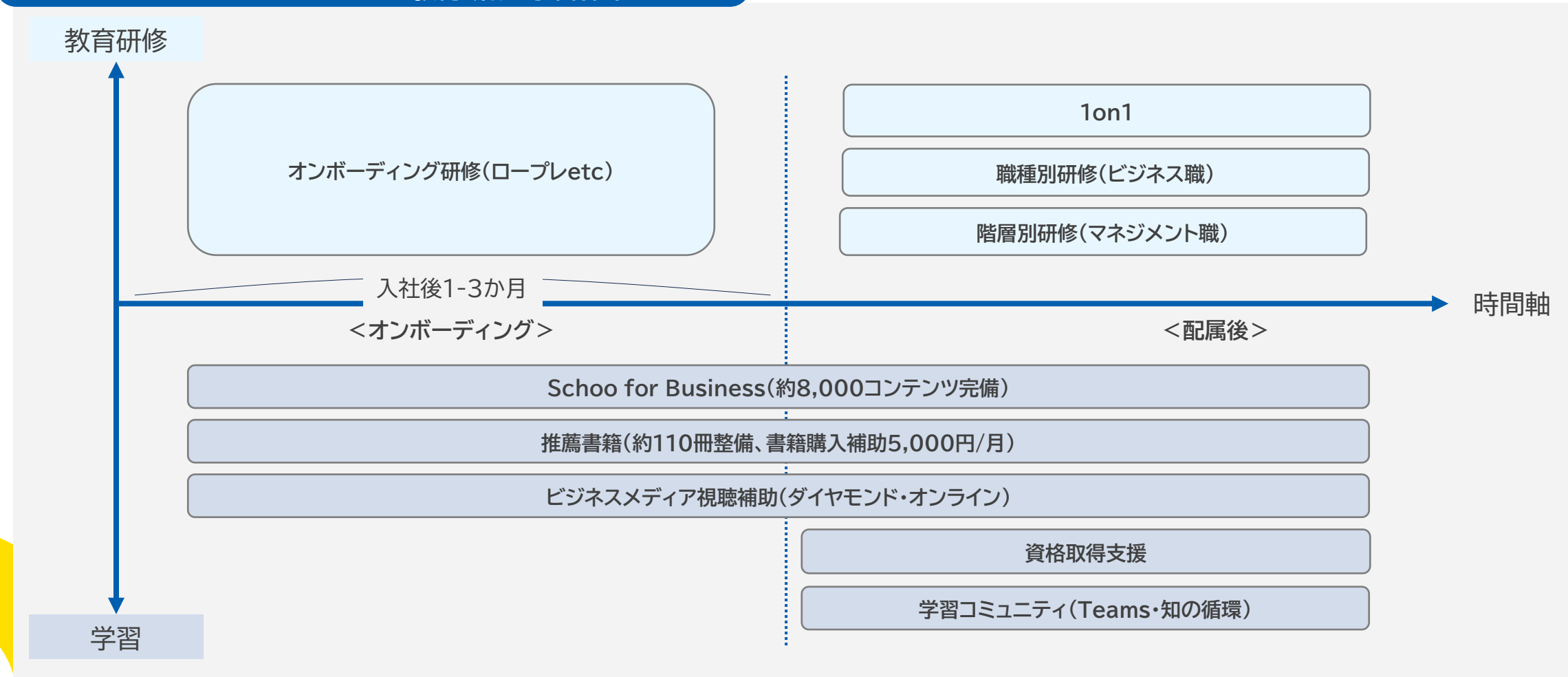
7,869(千円)

※第23期有価証券報告書より

EDUCATION 充実した教育研修・学習体系

当社では社員を「資本」として捉え、社員の成長意欲に応えるべく、様々な制度・取り組みを整えております。

アクシスコンサルティング 教育研修・学習体系

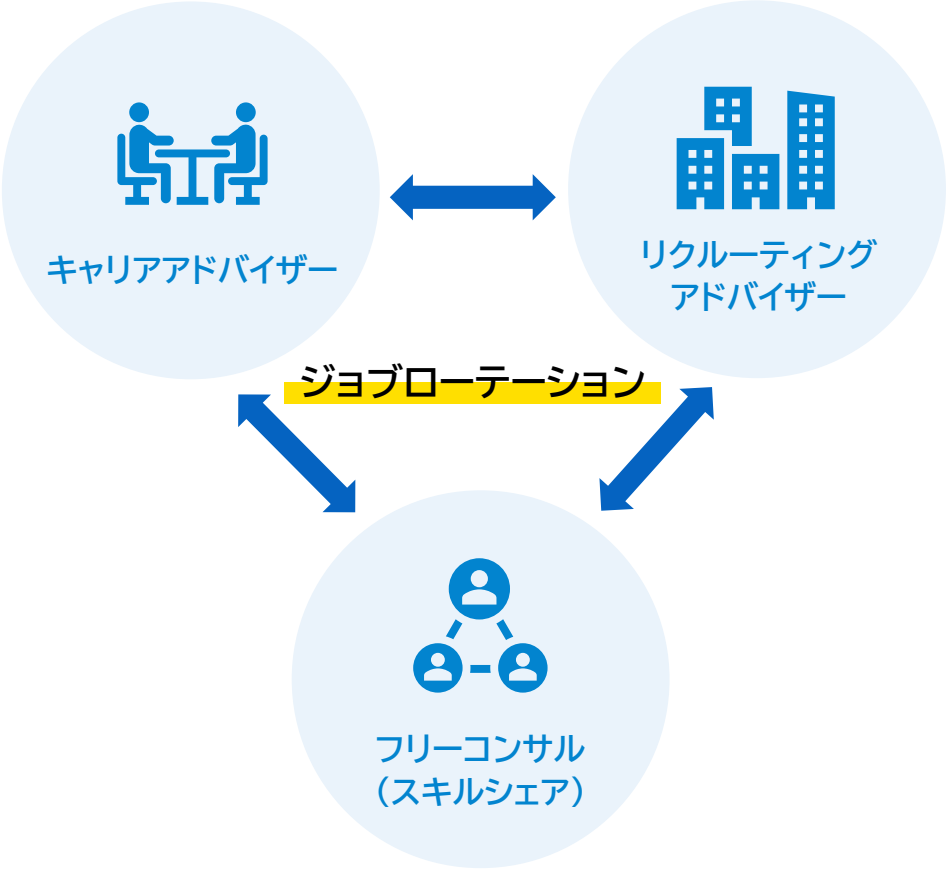


CAREER PATH

アクシスコンサルティングでのキャリアパス

キャリアアドバイザー、リクルーティングアドバイザー、フリーコンサルなど、幅広いご経験を積むことができます。
また、将来的な社内キャリアパスとして、ご志向や適性、ビジネス状況を踏まえた幅広いキャリアをご用意しております。

自組織でも人的資本の最適化・再配置を実現



将来的なキャリアパス（一例）

※例：経営企画、人事、マーケ 等

CAREER OWNERSHIP 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ております。

背景

- ジョブ型雇用・人材の流動化加速
- 正社員以外の人的資本の活用・連携の強化

- 成長戦略を支える人事施策
- **人員の最適化推進と同時進行で相乗効果を発揮**

当社のキャリアオーナーシップ制度（概要）

社員

社員一人ひとりが主体的に描いたキャリア・働き方に対する支援

- 副業・兼業制度
- 独立起業支援
- 社内公募制
- キャリアカウンセラー（外部専門家）の導入
- 資格取得支援の拡大
- オーダーメイド型研修
- 表彰制度（ビジネスコンテスト、BPR、等）

（いわゆる社員教育との相違点）

一般的な社員教育の目的

- ✓ 組織の業績に直接的につながる成果
- ✓ 業務面での生産性向上
- ✓ 品質の向上
- ✓ コンプライアンス　等

効果・狙い

to 社内	to 社内	to 社外
組織の活性化、組織にコミットする社員の定着化	組織の成長と個々の成長の相乗効果	**採用効果**、企業価値・ブランドの向上

※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。

WORK STYLE

アクシスコンサルティングの働き方

当社では社員の働きやすい環境づくりにも力を入れています！

スーパー
フレックス

出社とリモートの
ハイブリッド勤務

副業OK
※副業規定に則り
届け出

オフィスカジュアル
OK

年間休日
125日

ベビーシッター
補助の導入

ABW ※1を意識したオフィスづくり

※1 ABW(Activity Based Working)：その時々の仕事の内容に合わせて、
働く場所を自由に選択する働き方

APPENDIX

参考｜やりがい×働きやすさ＝プラチナ企業ランキング ランクイン

「やりがい」「働きやすさ」の双方の両立を実現できる環境です！

プラチナ企業ランキング

順位	社名
1位	サイボウズ
2	コスモスイニシア
3	MIXI
4	味の素
5	メルカリ

⋮

10位	アクシスコンサルティング

※調査対象企業：上場企業、約2,300社
※出典：日本経済新聞朝刊 2024年4月3日

プラチナ企業とは…

①老若男女が生き生きと働ける

②会社と社員の目指す方向が一致している

③働く場所や時間を問わない柔軟な労働環境が整備されている

RA's WORK STYLE

リクルーティングアドバイザーの1日の働き方(一例)

CASE 1

職種 リクルーティングアドバイザー（3児のパパ社員）

年齢 33歳 **性別** 男性

出社日 実働:9時間(残業1時間)/ 休憩2時間(昼食・移動)

- 8:00 保育園送迎 出社のため移動
- 9:00 業務開始（出勤）
- 11:00 クライアントMTG
- 12:00 昼食
- 13:00 訪問レポート作成
- 15:00 企業説明会参加
- 17:00 クライアント対応
- 18:00 退社
- 19:00 帰宅 翌日の準備
- 20:00 業務終了（退勤）

在宅日 実働:8時間/ 休憩1時間(昼食)

- 8:00 保育園送迎
- 9:00 業務開始（出勤）
- 10:00 チームMTG
- 11:00 進行確認
- 12:00 昼食
- 13:00 提案資料作成
- 15:00 クライアント対応
- 17:00 翌日の準備
- 18:00 業務終了 保育園送迎

■クライアントMTG(オンライン主流)
人事部長や役員との情報交換、現在の課題感の確認、次回アクションなどのコミュニケーションを実施。

■訪問レポート作成
クライアントMTGの内容を社内に展開するため、ヒアリング内容をもとに訪問レポートを作成。

■クライアント対応
面接後のフォローや進め方の相談など、クライアントとTELやメールですり合わせを行い、アクション。担当キャリアアドバイザーとも連携！

■進行確認
各社・各ポジションごとに選考進捗を確認したり、新規応募対応を行う。

CA’s WORK STYLE

キャリアアドバイザーの1日の働き方（一例）

CASE 2

職種 キャリアアドバイザー

年齢 29歳 **性別** 女性

出社日 実働：8時間 / 休憩1時間（昼食）

- 9:00 出社のため移動
- 10:00 業務開始（出勤）
- 11:00 チームMTG
- 12:00 面接対策資料作成
- 13:00 新規応募対応
- 14:00 昼食
- 15:00 求職者と面接対策
- 16:00 スカウト
- 18:00 面接後FB確認TEL
- 19:00 業務終了（退勤）

在宅日 実働：8時間 / 休憩3時間（昼食・私用による離席）

- 8:00 朝食・家事 朝ヨガ
- 9:00 業務開始（出勤）
- 10:00 進行確認
- 11:00 レジュメ添削
- 12:00 昼食 兼 私用による離席
- 15:00 面談準備
- 16:00 クライアントMTG同席
- 18:00 求職者と初回面談
- 19:00 サンクスメール送付
- 20:00 業務終了（退勤）

■求職者との面談・面接対策
初回面談でのヒアリング、キャリアコンサルティング、選考に向けての面接対策などを実施。
（オンライン主流）

■サンクスメール
初回面談後、御礼と共にご提案したい求人情報を取りまとめ、求職者に対しメール。
併せて、各社の情報提供も実施。

■新規応募・進行確認
候補者の推薦文を作成し、レジュメと共に応募書類としてまとめ、各社への応募を行う。
応募後は各社の選考スケジュールが揃うように調整を行い、フォロー。

■スカウト
スカウトサイトを利用し、お会いしたい求職者の新規開発を行う。

MEMBER's VOICE

中途入社者の声

VOICE 1

A.O

職種 リクルーティングアドバイザー

前職 地方銀行 / 営業　入社年 2021年(当時26歳)

新卒入社した金融機関で様々な経営者の方と対峙する中で、常に「人材」で悩まれいたことから「人材」の重要性を改めて痛感し、アクシスコンサルティングに入社しました。
「あらゆる課題は、人で解決する」を掲げ、人材を資源ではなく資本として捉え、「人材」という切り口で、企業ひいては産業の発展、社会課題の解決を本気で目指している点に魅力を感じ、入社を決意しました。

VOICE 2

M.N

職種 キャリアアドバイザー

前職 採用広告 / 法人営業　入社年 2020年(当時28歳)

前職において、広告媒体を通じて非正規雇用採用を支援している中で、企業の課題を人で解決するためには、高いスキルを持つハイエンド人材のご支援が必要であり、量より質への転換が求められていると感じ、ハイエンド×人材紹介業に挑戦したいと思い、転職を決めました。
入社の決め手は理念への共感と、顧客やマーケットに真剣に向き合う熱量を持った優秀な方々と一緒に働ける環境に魅力を感じたことです。

VOICE 3

K.M

職種 キャリアアドバイザー(大阪オフィス)

前職 Web / 法人営業　入社年 2022年(当時29歳)

転職活動では、①経営層に近い方と接点を持てること、②カスタマーサクセスに向き合えることの2点を重視していました。
入社の決め手は、ミッションを経営戦略に反映するだけでなく、社員の方々からミッション実現に対する本気度を感じたこと。また、カスタマーサクセスに向き合いながら、チャレンジングな環境(上場フェーズ・関西は立ち上げフェーズ)に身を置ける点も魅力でした。

VOICE 4

Y.S

職種 スキルシェア コンサルティング営業

前職 大手SIer / 法人営業　入社年 2021年(当時29歳)

当時、漠然と国際競争力が落ちている日本社会に不安を感じていましたが、「ハイエンド人材を最適化・再配置することで間接的に日本社会の競争力向上に貢献する」という会社の方向性に共感し、入社を決めました。また、前職では大手企業のいち担当という立場でしたが、当社では新規事業であるスキルシェア事業を拡大していく中で、責任と裁量を持って仕事に取り組めそうだと感じたことも決め手となりました。

さいごに

アクシスコンサルティングでは
お互いにミスマッチが生じないよう、丁寧に選考をしています。
まずはカジュアル面談で気軽にお話をして、お互いの理解を深めましょう！
あなたのご応募をお待ちしております。

もっと詳しく知りたい方へ

採用ホームページ
https://recruit.axc-g.co.jp/

当社ビジネスに関する代表インタビュー（Stock Voice）
https://www.youtube.com/watch?v=Payz0aCbRVY

アクシスコンサルティングのnote　※採用担当が情報発信中！
https://recruit2.axc-g.co.jp/