AXIS アクシスコンサルティング

https://axc-g.co.jp

アクシスコンサルティング株式会社
代表者●代表取締役社長COO 伊藤文隆　**設立**●2002年　**資本金**●7億6000万円　**従業員数**●137人
住所●東京都千代田区麹町4-8 麹町クリスタルシティ6F
その他拠点●大阪府大阪市中央区本町4-2-12 野村不動産御堂筋本町ビル9F
メディア●人材紹介　https://www.axc.ne.jp
フリーコンサルBiz　https://www.free-consul.biz
コンパスシェア　https://service.con-path.axc.ne.jp/
Facebook　https://www.facebook.com/kwlabo
X　https://x.com/axc_g_corp
LinkedIn　https://www.linkedin.com/company/axis-consulting-corpopration

連絡先　TEL●03-3556-1812　E-mail●info@axc-g.com
専門チーム　人材会社、フリーコンサル、スポットコンサル
フィー体系　成功報酬、リテーナー、プロジェクト型

専門分野

業種
コンサルティング
コンサルティングファーム
シンクタンク
監査法人
税理士法人
IT・通信
システムインテグレータ
製造
消費財・サービス
金融

職種
コンサルタント
戦略コンサルタント
ITコンサルタント
会計財務コンサルタント
組織人事コンサルタント
経営・企画
IT・システム
プログラマー
SE
フリーコンサルタント
スポットコンサルタント

対象者
経営者・役員
事業責任者
事業責任者（海外）
マネジャー
中堅
若手
第二新卒
バイリンガル
留学生・海外大生
海外現地人材
会計士・税理士
フリーランス
副業・兼業

編集部の評価

コンサルティング領域に強みを持ち、正社員採用だけでなくフリーランスによるスポットでの人材活用の提案など、コンサルティングを軸とした組織・人事課題の解決を得意とする。市場ニーズの高い事業会社のコンサルタント採用を支援するだけでなく、コンサルタントの副業・兼業のスポットサービス「コンパスシェア」をはじめ、複合的なソリューションを状況に合わせて提案できるところが強み。

責任者に聞く　強み　仕組み　方針

「正社員紹介・フリーコンサル・スポットコンサルの複合ソリューションで社会課題の解決に寄与します」

伊藤 文隆
代表取締役社長COO

1972年生まれ。楽器メーカーで事業責任者を経験。採用支援サービス会社でコンサルティング業界特化の人材紹介事業設立に参画。2008年アクシスコンサルティング入社。人材紹介事業のマネジメント業務、スキルシェア事業の立ち上げ他、事業戦略立案・実行を牽引。2023年シェアリングエコノミー協会幹事就任。2024年9月から現職。

10万人以上のハイエンド人材が登録 コンサルティング領域に強み

当社には、ハイエンド人材を中心とした10万人以上がデータベースに登録しています。そのうち大手コンサルティングファームに在籍しているコンサルタントの4人に1人が登録しており、コンサルティング業界で高い紹介実績を有しています。

登録している人材の専門分野は、戦略、会計、DX/IT、ロジスティクス、CRM、人事など幅広く、第一線で活躍しているジュニアからエグゼクティブまでの人材です。

最近は、生成AI、ロボティクス、GX、SXなど、新領域の専門性の高いコンサルタントのデータベースを構築することで、結果的にコンサルティングファームの採用でリクルーティングパートナーとしてのポジションを築くことができています。

様々なノウハウやケーススタディを蓄積しているため、即戦力のコンサルタントをどのような手法で採用するべきか、クライアントのマネジメント層とのディスカッションを依頼されるケースが増えています。

「人が活きる、人を活かす。」をミッションとしている

市場のニーズに応える取り組み① 多様な働き方、多彩なHR活用を支援

組織や場所にとらわれない個人の働き方が多様化する中で、シェアリングサービスが活性化しています。また、従来の人事制度から経営戦略実現のための人材活用、副業・兼業の推進、そしてHRのあり方や考え方自体も変化してきています。

多くのコンサルティング会社でコンサルタントの副業・兼業が認められてきている中、コンサルタントの副業人材を活用できる「コンパスシェア」は、ミーティングによる課題の整理や相談、資料作成を依頼できるプランを提供しています。現役コンサルタントが数多く登録する当社ならではのサービスとして利用企業が増えています。

従来の正社員紹介・フリーコンサルサービスに加え、スポットコンサルサービスの複合的なソリューションを展開し、クライアントの課題や相談に応えていきます。

市場のニーズに応える取り組み② DX、CxO領域でのサービス強化

昨今の市場のニーズとして、事業会社がコンサルティングファームを立ち上げたり、コンサルタント経験者（ポストコンサルタント）採用を強化する事業会社も出てきています。成長戦略を描く企業が中心で、経営・事業計画を推進する役割をコンサルタント経験者に求めるケースが増えています。一方、事業会社で今までの経験や知見を活かしたいコンサルタントも数多くいます。

このようなニーズに応えるため、DX領域、CxO領域を中心にポストコンサルタントの正社員紹介やフリーコンサルサービスを強化しています。特に関西市場においては、大手企業のDX推進やスタートアップの成長支援、地場企業の経営変革ニーズが高まっており、関西拠点の強化を通じて、より広域への支援を展開していきます。

「人が活きる、人を活かす。」が当社の理念です。あらゆる立場の人が適材適所で活躍できる場を創造し、課題解決と価値創造のパートナーとして日本経済の発展に寄与していきます。