

答えは、人を出す。

アクシスコンサルティング株式会社

株式取得に係る 補足説明資料

2026/1/30

©2025 Axis Consulting Corporation

証券コード：9344

サン・システムプランニング社の概要と買収後のシナジー創出方針

当社の人材供給力と営業基盤を活用し、サン・システムプランニング社の主要KPI改善および収益性向上を推進することで、シナジー創出を図り、グループ全体としての事業価値向上を目指す。



会社名	株式会社サン・システムプランニング
事業内容	システムの設計・開発/システムの試験/ システムの運用・保守/インフラ構築
所在地	東京都中央区日本橋室町4丁目1番16号 室町フェニックスビル5階
従業員数	44名（うちエンジニアは35名）
売上高	531百万円
当期純利益	9百万円

● サン・システムプランニング社の特長



コア技術を持つ
人材を多く抱える
SES企業



希少性の高い
NonStopServer※
領域に強み



ストック型
売上が中心で
安定性が高い

● 具体的なシナジー創出方針

主要KPI	シナジー効果
単価	上流工程への関与拡大による単価上昇
稼働率	当社顧客基盤を活用した案件供給による稼働率向上
採用	当社の人材DBを活用した採用力強化
クロスセル	人材紹介・スキルシェアへの送客
コスト	間接部門合理化などによるコスト構造改善

※24時間365日の連続稼働を提供するというコンセプトのもとで設計されているフォールトトレラント（耐障害性）サーバで、無停止型サーバとも呼ばれます。

中期経営計画で示した中長期的な成長イメージ

既存事業を成長基盤として、経営課題解決に資するソリューション領域の拡張を目指す中期経営計画を25年5月に公表。当該方針のもと、今後はM&Aも選択肢の1つとして活用しながら持続的な成長投資を実行していく。

第1フェーズ

- 新たな成長の柱としてDXコンサルティング事業を準備中。当社コンサルタントをPMに据え、スキルデータベースから最適な人材をアサインすることで、あらゆる経営アジェンダに対応可能なチームを組成。
- 人材紹介とスキルシェアの成長により売上高200億円の達成を目指しながら、その後の成長を見据えた基盤づくりも行う。

第2フェーズ

- 既存事業の成長に加え、M&Aを活用しながら新規事業の創出を継続。

売上高
1,000億円

新規事業

コンサルティング

スキルシェア

人材紹介

新規事業領域

M&Aを活用して
新規事業を創出

自社PM +
フリーランスによる
コンサルティング
サービス

既存事業領域

戦略的投資の実行で
成長加速

両事業領域をM&Aで拡張

自社PMの採用と育成が順調に進捗。
成長投資の一環としてM&Aを活用。

31/6期
目標

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

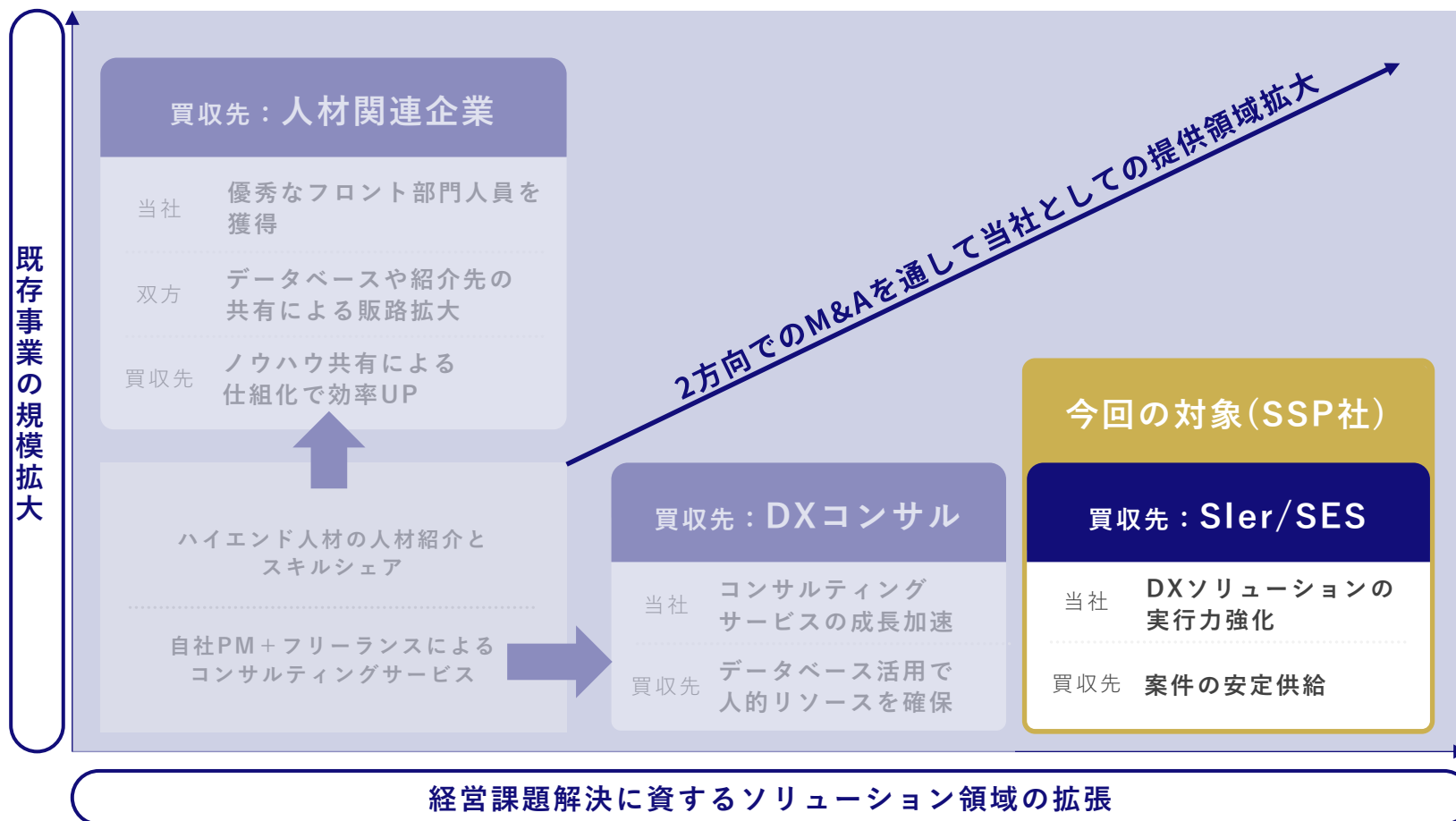
現在地

28/6期

31/6期

今後のM&Aの具体的なターゲット

M&Aは「既存事業の規模拡大」と「経営課題解決に資するソリューション領域の拡張」の2軸で検討。
当社の人材供給力・営業基盤とのシナジー効果を重視し、再現性と持続性のある成長に資するターゲットを選別していく。



● POINT

既存事業の規模拡大

- 人材紹介業者やフリーランス仲介業者等をM&Aの対象とし、顧客基盤や人材データベースの統合を通じて既存事業の事業規模拡大と収益基盤強化を図る。

経営課題解決に資するソリューション領域の拡張

- 人材の最適配置による経営課題解決支援を基盤に、DXコンサル等の直接的な支援を組み合わせることで、顧客に提供可能なソリューション領域を拡張する。