

答えは、人が出す。

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

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

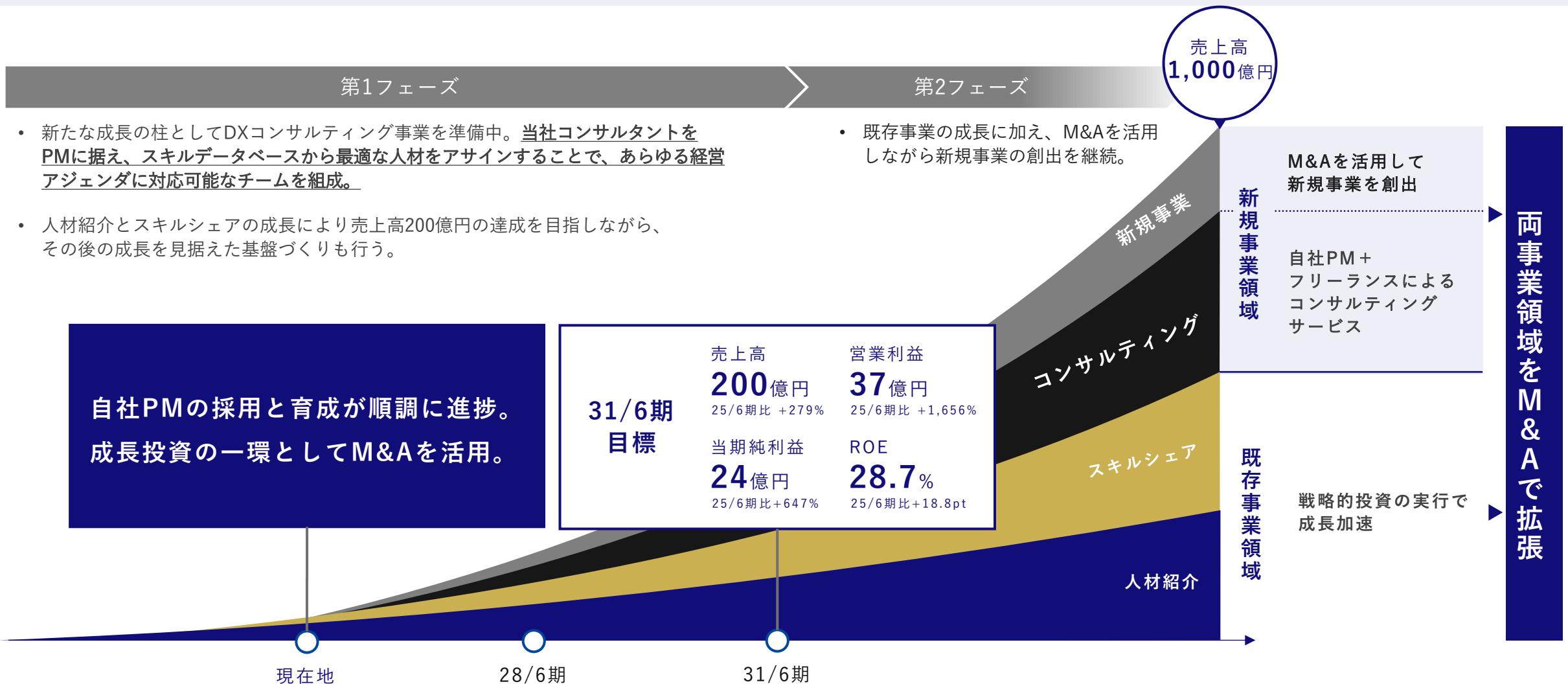


● 具体的なシナジー創出方針

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

中期経営計画で示した中長期的な成長イメージ

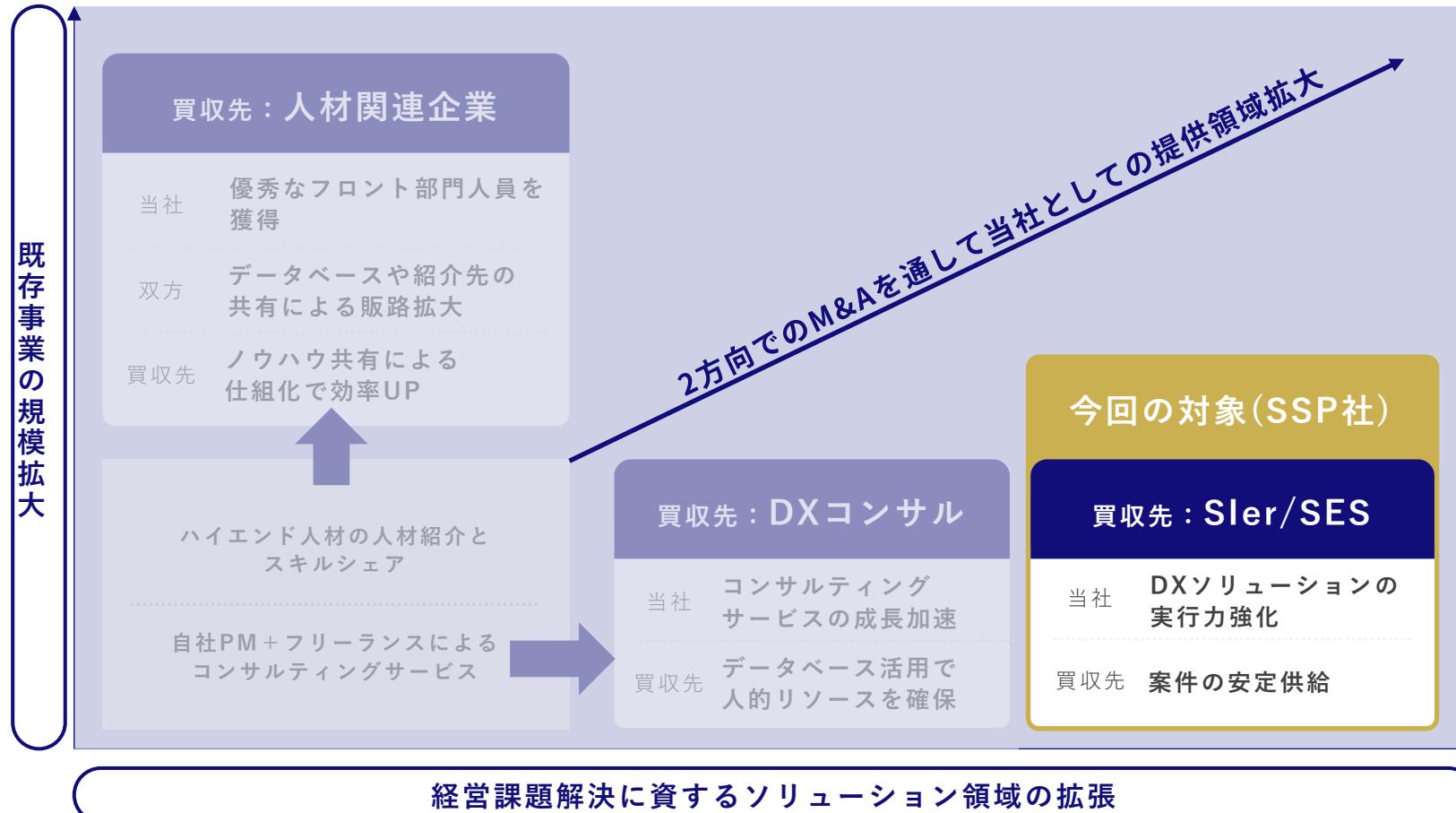
既存事業を成長基盤として、経営課題解決に資するソリューション領域の拡張を目指す中期経営計画を25年5月に公表。当該方針のもと、今後はM&Aも選択肢の1つとして活用しながら持続的な成長投資を実行していく。



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。