



2025年3月期 第2四半期（中間期）決算説明資料

2024年11月14日

株式会社Def consulting

東証グロース市場（証券コード：4833）



Table of contents 目次

01

運営実績&Topic

02

成長戦略

03

Appendix

01

運営実績&Topic

エグゼクティブサマリー（足許の取組状況）

取組状況

成果・今後の展望

営業

- ・ プライムクライアントから戦略案件を複数受託
- ・ 協業パートナー開拓によるサブコントラクター案件も受託

豊富な案件獲得ルートが確立されたことにより、コンサルタント稼働率は90%超を維持

採用

- ・ 提携エージェントとのリレーションを強化
- ・ ダイレクトリクルーティングでの月間10,000通を超えるアプローチ

提供価値の源泉たるコンサルタントの採用は着実に進行、期初からの年末までの入社人数は25人まで拡大（期末までさらに増員予定）

協業

- ・ デロイトグループ、アクセンチュアグループ等、大手ファームに関連する業務提携を実施
- ・ スタートアップコミュニティへの参加

大手ファームとの連携により将来の安定的な事業機会を確保しつつ、スタートアップ企業との幅広い業務提携やビジネスチャンスの創出を目指す




業績

- ・ 売上高は前年同期比+8.9%と順調に進捗
- ・ 積極採用に係るコスト及びブランディング向上を企図した本社移転により営業損益は前期比▲10.5%

将来の売上基盤構築の為の先行投資により今後積極的なトップラインの拡大に注力する地盤が整った

営業進捗（大型コンサルティング案件の獲得）

営業力という強みを継続して伸ばした結果、足許では戦略を中心とした上流支援の大型案件を複数受注
プライムクライアントにおいて高単価案件が安定して受注できる体制が整いつつあり、今後も案件拡大とともに着実にチームを拡大し戦略機能を強化していく

クライアント	領域	概要
 プライム上場 エンターテインメント企業	システム刷新	会計および関連システムの刷新プロジェクトにおいて、発注者に代わりユーザーテストの方針策定から実行までを一貫して支援。複雑かつ高度な計算ロジックを有する対象システムに対し精密な分析を行い、網羅的かつ効率的なテスト方針を策定。今後のテスト実施を通じてシステム品質の確保を目指す
 スタンダード上場 教育ビジネス企業	成長戦略立案	コロナ渦におけるユーザーのジャーニーや生成AIの出現等による技術起点でのプレイヤーの変化など民間の教育関連市場が大きく変わる中で、既存事業の成長戦略の立案、運用計画の策定まで一貫して支援
 中堅製造業	新規事業 立ち上げ	樹脂製品の開発・加工市場を取り巻く環境が変動し競争環境が激化する中で、自社起点の製品開発を始めとした将来的な新規事業の柱を立てるべく、現状整理・新規事業アイデアの創出・実行計画策定までを一貫して支援

採用進捗（積極採用の基盤構築）

各種チャンネルを最大限に活用、且つ採用したコンサルタントから紹介を受けたリファラル面談が徐々に増加してきたことにより、着実に候補者アプローチ数の拡大が進んでいる

併せて認知度向上のPR施策を順次展開することで、今後更にコンサルタントの積極採用を加速させていく

チャンネル別戦略

人材エージェント

- 毎月新規のエージェントを開拓
- 事業の進捗ごとに希望人材のペルソナをタイムリーにアップデート

ダイレクトリクルーティング

- 毎月10,000通を超えるスカウト送付
- 新規リクルーティング企業との契約

リファラル

- 弊社での働き方、業務内容について満足度の高いコンサルタントから継続的に候補者紹介のトスアップ有

PR戦略

- 認知度向上を企図した各種媒体におけるPR記事/動画の発信

▼代表インタビュー記事▼

<https://my-vision.co.jp/consulting-firm/success-holders/interview01>

<https://www.bizreach.jp/job-feed/public-advertising/hc3s4u2/>

<https://www.bizreach.jp/job-feed/public-advertising/ip0gobb/>




期初来25名の入社者まで確定、今後も期末に向けて増員予定

協業進捗（業務提携・団体加盟）

デロイトグループ、アクセンチュアグループ等の大手ファームとの業務提携の他、案件/人材の相互補完を目指す中堅ファームとの協業や新規ビジネスチャンスの創出に向けたスタートアップコミュニティへの参画等、幅広くネットワークを構築
恒常的な案件獲得機会が確保できつつあり、足許のコンサルタント稼働率は90%超を維持している

大手ファーム

Deloitte.
デロイト トーマツ

 ACP有限責任事業組合
(**accenture**)

- デロイト トーマツ グループのデロイト トーマツ人材機構株式会社との間で相互の経営資源活用による機能強化を目的とした営業協力契約を締結
- 本提携により、相互での人材・案件の機動的な連携が見込まれ、より多くのクライアントに戦略的かつ効果的なサービス提供を実現することが可能となった
- 大手コンサルティングファームであるアクセンチュア株式会社のプロジェクトに参画するにあたり、ACP有限責任事業組合に加盟
- 加盟により、今後、アクセンチュア株式会社の手掛ける新規コンサルティングプロジェクト等へのアサイン機会の増加が期待でき、中長期的に当社の事業規模拡大及び競争力向上に寄与

協業パートナー
コミュニティ



- コンсалティングファーム間での案件/人材の相互共有や補完を企図した戦略的協業パートナーと複数連携中
- 有望なスタートアップが多く集うインナーコミュニティへの加入が進行中、今後参画企業間同士でのビジネスマッチングや互いのサービスを持ち寄った協業など、幅広いビジネスチャンスの可能性を模索

今後も順次提携を実施、進捗次第適時に開示予定

2025年3月期 第2四半期業績ハイライト（PL推移）

営業ドリブンでの積極的なリード開拓と高いコンサルタント稼働率の維持により売上高は前年同期比で8.9%増収
一方、売上総利益及び営業損益はコンサルタントの積極採用及び本店移転等の一時的な支出増により前期比マイナスも、事業拡大に必要な先行投資の認識であり、今後営業と採用を加速させることで投資分を早期に回収予定

	前中間会計期間 (千円)	当中間会計期間 (千円)	前年同期比 (%)
売上高	265,802	289,388	+8.9%
売上総利益	30,176	24,693	▲18.2%
営業損失（▲）	▲167,464	▲184,982	▲10.5%
売上総利益率	11.4%	8.5%	-%
営業利益利益率	▲63.0%	▲63.9%	-%

※2025年3月期第1四半期より運営事業1本化のため、単一セグメントに変更済

2025年3月期 第2四半期業績ハイライト（BS推移）

ブランディング強化及び従業員エンゲージメント向上の為の本社移転により固定資産は増加
 同時に、移転に伴う一時的なキャッシュアウトも発生したが、今後は大きな変動要因はなく、資金繰りとして採用やPR等
 事業拡大に資する投資や事業継続には十分耐えうる水準を維持

	前事業年度 (千円)	当中間会計期間 (千円)	前年同期比 (%)
流動資産	768,143	516,491	▲32.8%
固定資産	73,082	122,203	+67.2%
資産合計	841,226	638,694	▲24.1%
流動負債	103,536	67,853	▲34.5%
固定負債	837	20,016	+2,288.9%
負債合計	104,374	87,870	▲15.8%
純資産合計	736,852	550,824	▲25.3%
負債純資産合計	841,226	638,694	▲24.1%

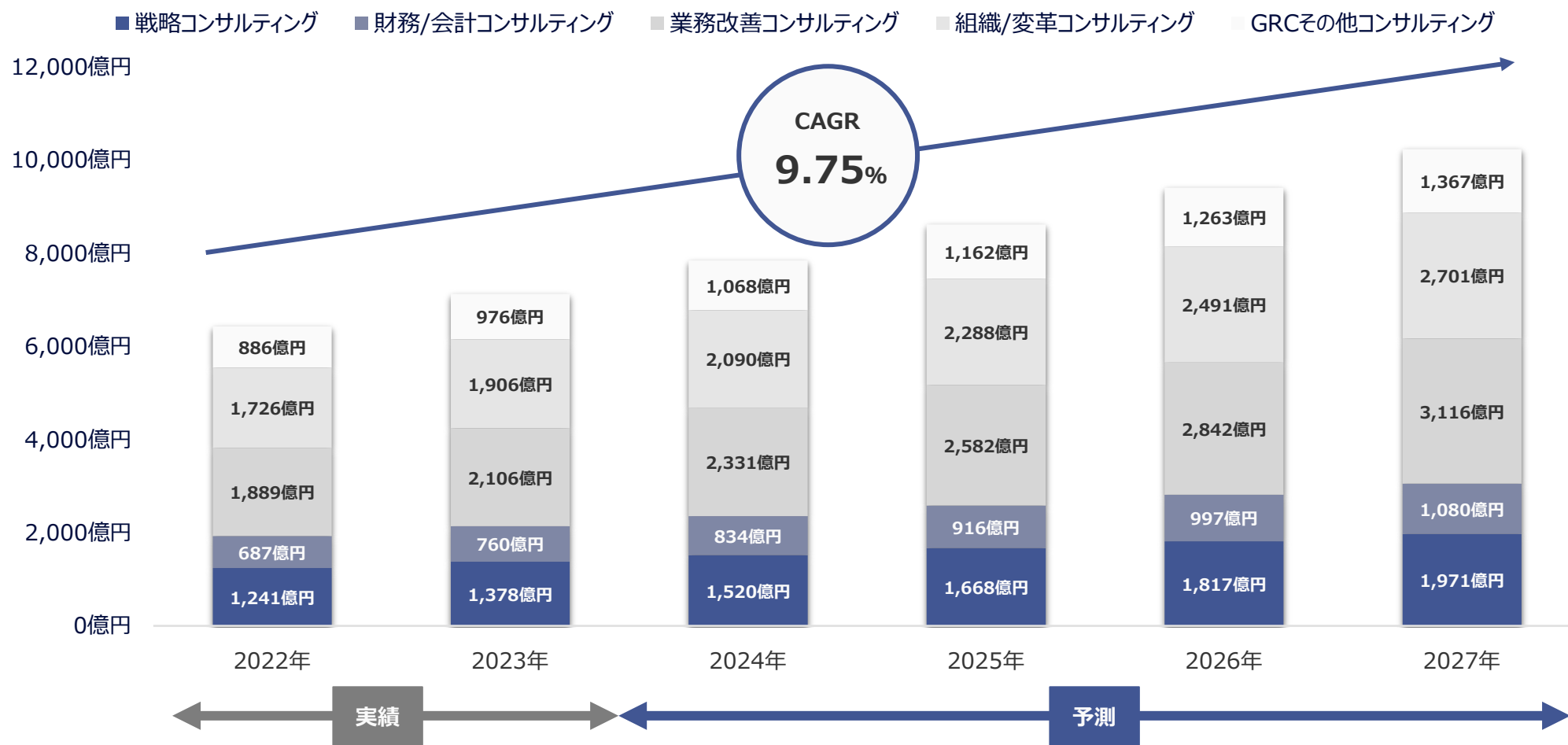
02

成長戦略

コンサルティング事業の市場規模

国内コンサルティングサービス市場の2022年市場規模は、6,429億円、2027年には、1兆235億円まで伸長の予測
 特に、DXへの取組やAI等を活用した組織及び事業改革のニーズはコンサルティング需要全体の半数以上を占めることから、今後も高い成長性が見込まれる領域

国内コンサルティングサービス市場



出典：IDC Japan株式会社「国内ビジネスコンサルティング市場予測、2023年～2027年」

ミッドキャップマーケットへの参入余地

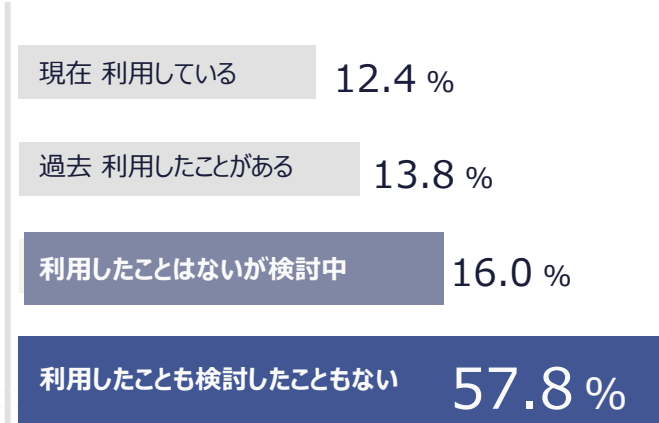
中小企業のコンサルティング利用率は低位な状態が続いている一方、黒字倒産する中小企業は増加
 コンサルティングサービスの介在価値を啓蒙していくことで更なる市場の開拓をしていくことは十分に可能

予算が理由ではない / 中小企業コンサルティング市場の大きなポテンシャル



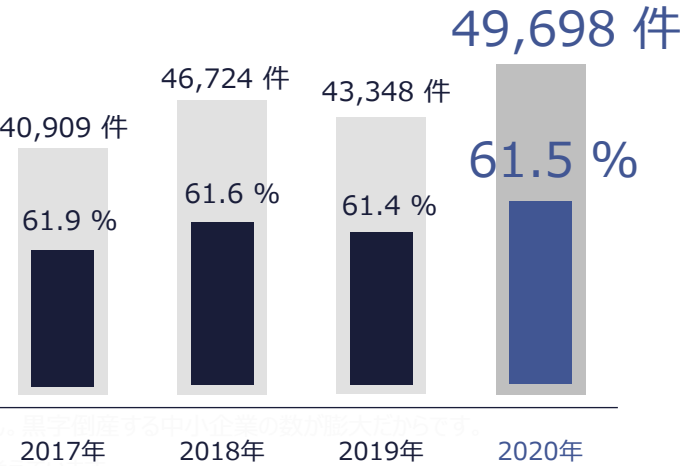
コンサルティングサービスを利用した経験は…

中小企業



■ 中小企業の休廃業 / 解散 件数は年々増加

そのうち黒字倒産の割合は6割越



中小企業の「Why / What」の部分で課題感があるのは事実。潜在的なニーズは必ずあり、市場ポテンシャルは大きいと考えられる。予算の問題だと決めつけることはできません。黒字倒産する中小企業の割合が増えています。

※東海ビジネスサービス株式会社「中小企業の課題と基幹システムの対応策に関する調査」/ 東京商工リサーチ 2020年「休廃業・解散企業」動向調査

成長戦略（ロードマップ）

ミッドキャップ市場のマーケットリーダーを目指していくことを前提に、未来のクライアントに第一想起されるような実績・提供価値を積み上げていく



コンサルティング事業体制の確立

- 中堅中小企業を中心として、経営戦略、人事制度、IT/DX戦略といったピュアコンサルティング案件の受注/デリバリーに注力
- 啓蒙提案活動により純新規でクライアント開拓を実施、一定の実績とビジネスの基盤が出来た
- ピュアコンサルティング案件を軸に、旧テクノロジーソリューション事業とのシナジーも活かし、クライアントの課題をマルチチャンネルで一気通貫に対応出来る体制構築完了

信頼の基盤となる実績の積み上げ

- コンサルティングサービス未経験の多くの中堅・中小企業が安心して任せたいと感じて頂けるよう、クライアントからの信頼のベースとなる多種多様なプロジェクトの実績と提供価値を積み上げていく
- 中長期でのミッドキャップマーケットのポジション拡大を目指すうえで、大企業クライアント等、規模や領域に拘らずプロジェクト参画をすることでサービスクオリティを磨き、且つ信頼感の醸成にも繋げていく

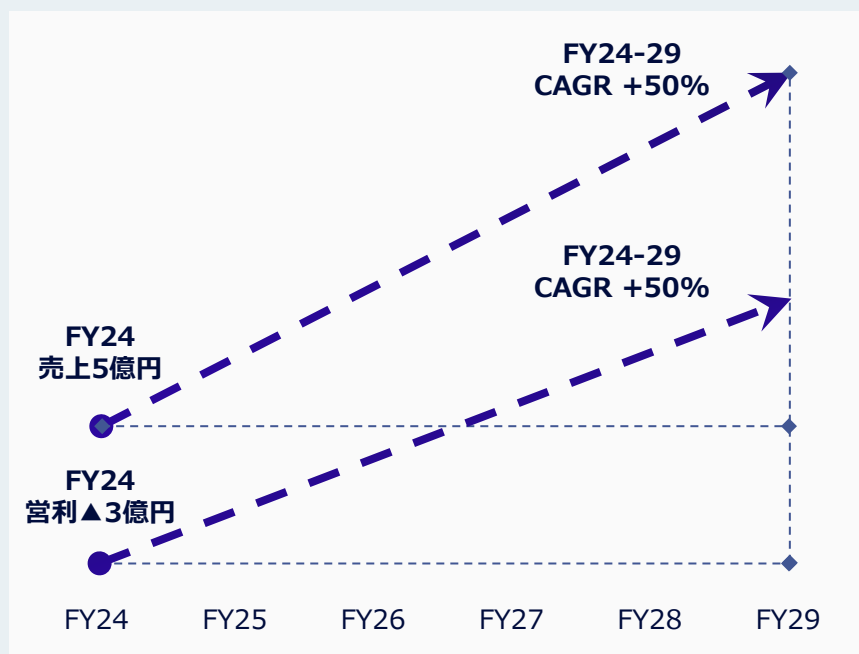
ミッドキャップマーケットリーダー

- 多様なコンサルタントによる全方位でのサービス提供を武器に、中堅中小企業へのコンサルティングサービスを展開する企業として第一想起される存在を目指す
- 上場企業特有の資金調達能力等をフル活用し、圧倒的なスピード感で採用の拡大やマスマーケットを対象としたPR戦略等を展開、リーダー不在のミッドキャップマーケットにおいて明確なトップポジションを確立する

成長戦略（中期成長シナリオ）

中期成長シナリオとして、今後5年程度での売上、営業利益のCAGR（年平均成長率）50%を掲げていく「案件獲得」、「人材獲得」をキードライバーとし、各種施策の実行や体制強化を通じてその必達を目指す

中期成長目標



(* 「FY24」は、2024年3月期を指す。以下同様。

中期成長を支えるキードライバー

営業

- プライムアプローチを継続し、**新規案件獲得に加えて、既存顧客基盤を拡大**
- オフリングや注力支援領域を確立し、**リソースの選択と集中**
- 有力提携先との複数業務提携による案件拡大**
- 営業メンバー増員による体制強化

採用

- 採用熟練者と**代表自らが率先垂範で採用にリソース投下**
- 徹底した行動量で母集団を確保
(e.g. 10,000通/月のソーシング)
- 上記のような**採用チャネル、体制の強化を通じて、3~5年後には300~500名のコンサルタント体制**を目指す
(※必要資金は調達済み)

成長を支えるキードライバー（営業）

独自のスタイルである啓蒙営業によるプライムプロジェクト獲得アプローチの強化拡大と、更なるパートナー企業の拡充による安定的なプロジェクトアサイン経路の確保で中長期の安定的な高稼働維持を目指す

安定的な高稼働体制を担保

プライム案件受託に向けた
アプローチの拡充

パートナー企業との関係強化
による相互案件紹介

施策例

- 中長期的な営業人員の増加によるプライムアプローチ件数の継続的増加
- 既存クライアントとの更なる関係向上により、別部門・別プロジェクトへの参画余地を深堀
- 経験、実績、ナレッジの蓄積とともに重点支援領域を特定、全方位支援体制は継続しつつ強みの強化を図る

施策例

- テクノロジーソリューション事業時代に関係構築した多数のパートナー企業に加え、コンサルティング領域におけるパートナー企業も順次提携を拡大
- コンサルティング領域のマッチングサービス等を手掛けるプラットフォームとも連携し、案件供給のみならず人材の確保にも寄与するようなパートナーリングを推進

成長を支えるキードライバー（採用）

トップ自らによる積極的なリード獲得や候補者グリップを軸に、多様なチャネルを活用して早期に大量採用体制を確立していく

採用チャネル

施策例

人材エージェント

- ・ 大手～小規模事業者まで幅広くパートナーリングを拡充、紹介の絶対数を底上げしていく
- ・ 市場水準に見合った適切な報酬設計を個別に調整し、機動的な運営を取ることで紹介優先度を高める
- ・ 早期の教育体制強化により未経験人材採用を進めることで競争激化する経験者以外にも対象者を広げる

ダイレクトリクルーティング

- ・ 採用担当者を中心に月間5,000-10,000通のスカウトアプローチで母集団を確保していく
- ・ ダイレクトリクルーティング運営事業者とも連携し、公募やインタビュー記事等PR戦略を加速していく
- ・ スカウトに反応する温度感の高い候補者には初回から代表面談をする等採用プロセスの早期化で囲い込む

メディア（オウンド/マス）

- ・ コーポレートサイトやリクルートサイトのアップデートにより候補者を惹きつける積極的な情報開示を実施
- ・ リクルートサイトを通じた1day選考会等、オリジナルの採用チャネルを企画していく
- ・ コマーシャル、PR記事、動画コンテンツ等を活用した認知度の向上を検討

リファラル

- ・ 柔軟な働き方、快適なオフィス等エンゲージメントが高まるような環境を提供することで従業員が積極的に知人を誘い入れたいくなる組織を作る
- ・ アルムナイ等中長期で人材が還流するような制度の構築を検討していく

03

Appendix

会社概要

会社名	株式会社Def consulting (Def consulting, inc.)	
URL	https://def-consulting.co.jp/	
所在地	本社 〒105-6321 東京都港区虎ノ門1丁目23番1号 虎ノ門ヒルズ森タワー21階	
電話番号	03-5786-3800	
設立	1987年8月20日	
資本金	100百万円 (2024年3月31日時点)	
証券コード	4833	
上場証券取引所	東京証券取引所 グロース市場	
役員	代表取締役社長	下村 優太
	取締役	上之園 圭介
	取締役 監査等委員	神庭 雅俊
	取締役 監査等委員	久保 恵一
	取締役 監査等委員	毛利 正人
従業員数	103名 (2024年3月31日時点)	
事業内容	コンサルティング事業	
許可免許等	労働者派遣事業許可番号 (派)13-315067 有料職業紹介事業許可番号 13-コ-312583 ISMS認証	

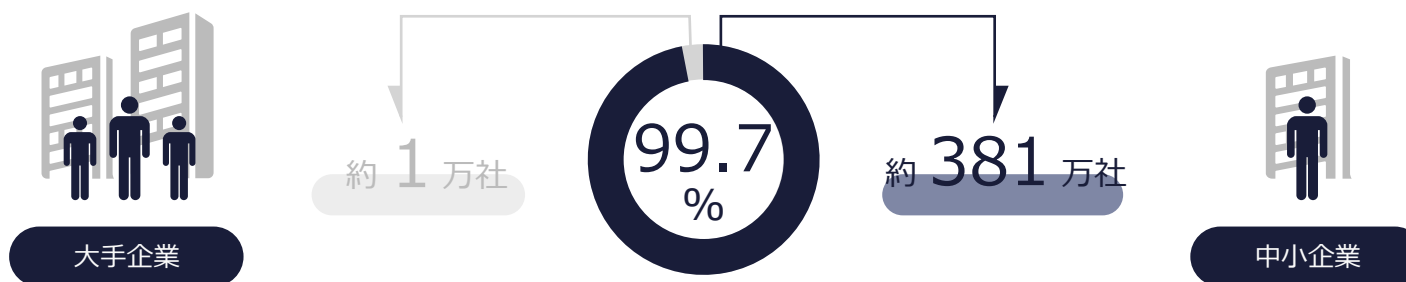


経営理念（パーパス）

都心一極集中・地方創生が叫ばれる昨今。今後 この国の経済を担うのは、国内全事業者の99%を占める中小企業であり、彼らの経営課題の解決・持続的な事業成長をコンサルティングによって支援し、日本経済の未来に貢献していく

私たちの使命は、世界中のどんな企業でも
気軽にコンサルティングを活用できる新しい世界を創出することです。

Our mission is to create the new world where our clients can comfortably enjoy professional consulting services.



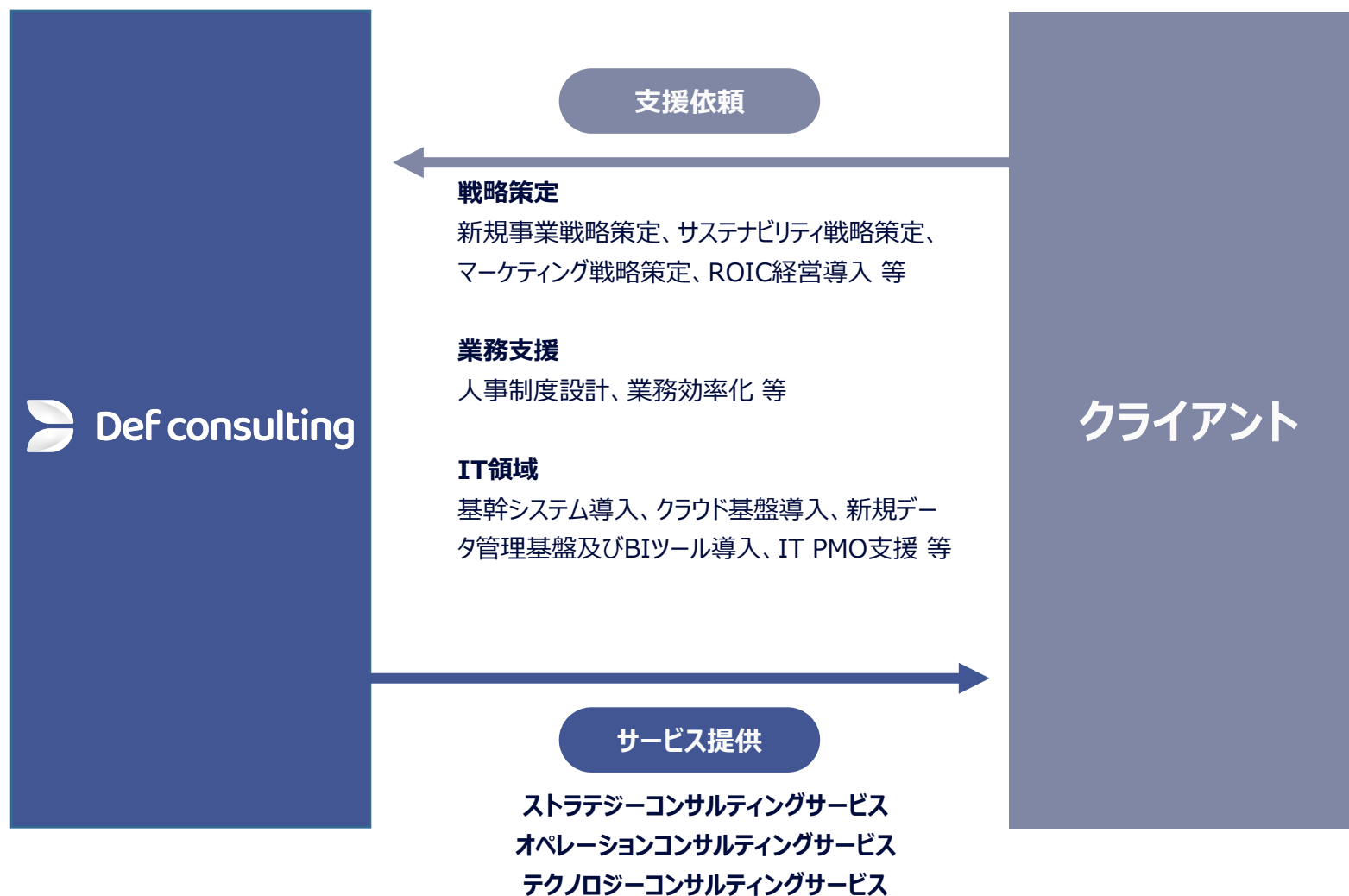
沿革

フリーペーパー事業を祖業としながら、時代のニーズに合わせて事業を転換、現在ではクライアントのニーズにトータルで応えることのできる上場総合コンサルティングファームへと進化



事業内容

経営に関する全ての分野において、提案から実行までハンズオンで支援する顧客伴走型のコンサルティングサービスを展開
 2025年3月期以降は、サービスラインアップとして「戦略コンサルティング」、「オペレーションコンサルティング」及び「テクノロジーコンサルティング」を展開し、事業を一本化



主要なサービスラインナップ

ビジネスの戦略策定から、構造改革や基盤確立まで一貫してサービスの提供が可能

戦略策定		既存ビジネスの構造改革		ビジネス基盤の確立	
経営戦略	事業開発	オペレーション	組織・人事	DX推進	システム導入
経営戦略策定	ビジネスモデル変革 新規事業開発	BPR (業務改善)	人事・人材戦略策定	DXビジョン 戦略策定	基幹システム刷新
中期経営計画策定	事業戦略策定 (M&A等)	BPO (業務外部委託)	人事制度設計	DX推進組織 の立ち上げ	クラウド マイグレーション
経営管理高度化 (ROIC等含む)	市場環境分析 (SWOT、3C等)	コスト削減	組織変革 エンゲージメント向上	データ利活用 DX施策推進	PgMO/PMO

その後の運用を支えるテクノロジーサービス

DMP/CDP

BIツール

基盤インフラ

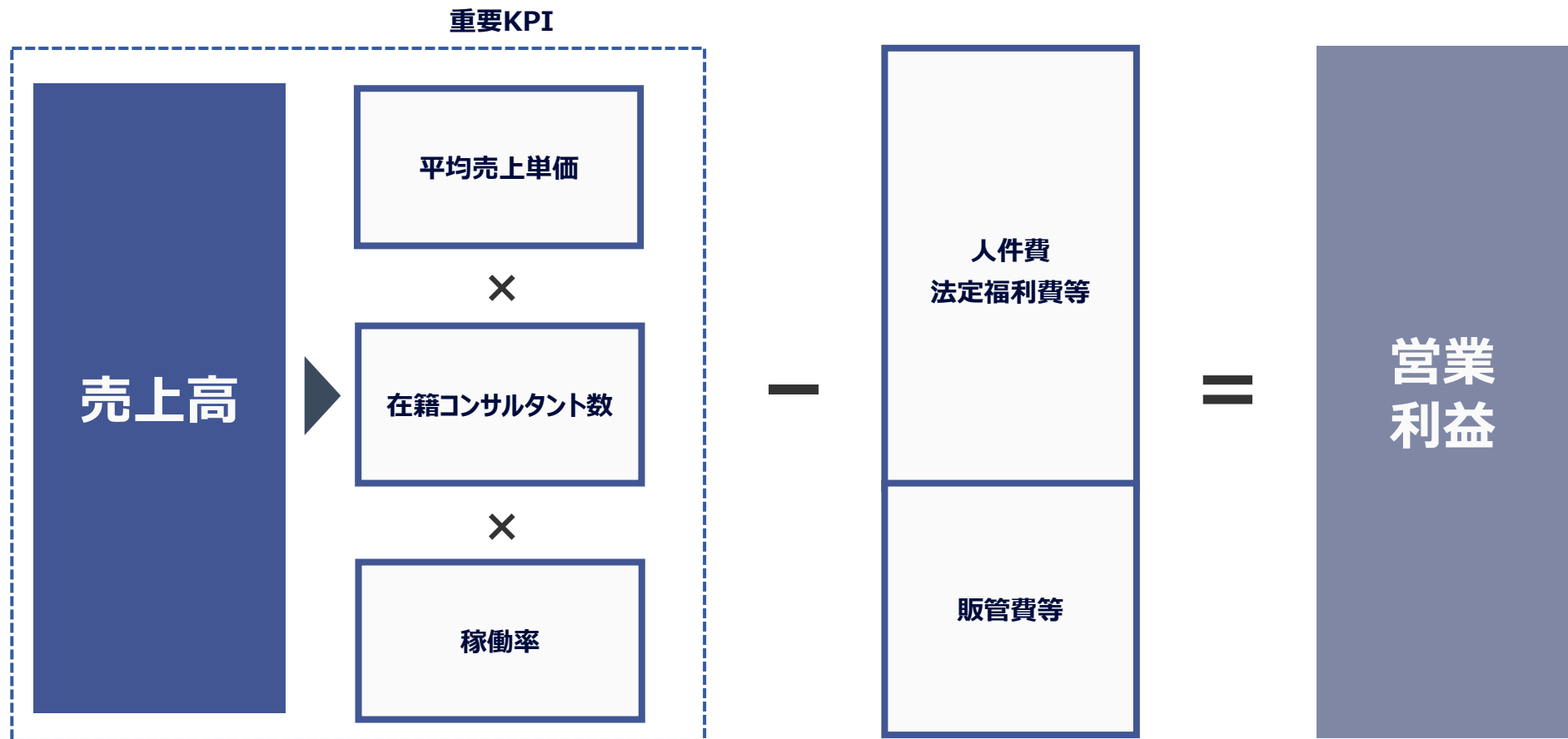
RPA

その他ツール

収益構造（ビジネスモデル）

コンサルタントのスキルや経験年数によりコンサルティング契約金額が変動
 主な販管費は、営業やコーポレート部門に係る人件費、採用関連費及び広告宣伝費等
 重要KPIは、「平均売上単価」「在籍コンサルタント数」「稼働率」

収益モデル



免責事項

本資料には、将来予想や見通しに関する記述が含まれます。

これらは、当社が現時点で入手可能な情報を基に行った予想又は想定に基づく記述であり、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。

また、本資料には、当社以外の情報も含まれていますが、当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、当該情報についてこれを保証するものではありません。

なお、本資料の一切の権利は、当社に属しており、電子的又は機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製又は転送等を行わないようお願い致します。

なお、本資料記載の事業計画の内容やその進捗状況に大幅な変更が生じた場合には、改めてお知らせ致します。



お問い合わせ

03.5786.3800

本社

〒105-6321 東京都港区虎ノ門1丁目23番1号 虎ノ門ヒルズ森タワー21階
TORANOMON HILLS MORI TOWER(21F) 1-23-1, Toranomom, Minato-ku, Tokyo, 105-6321, JAPAN