

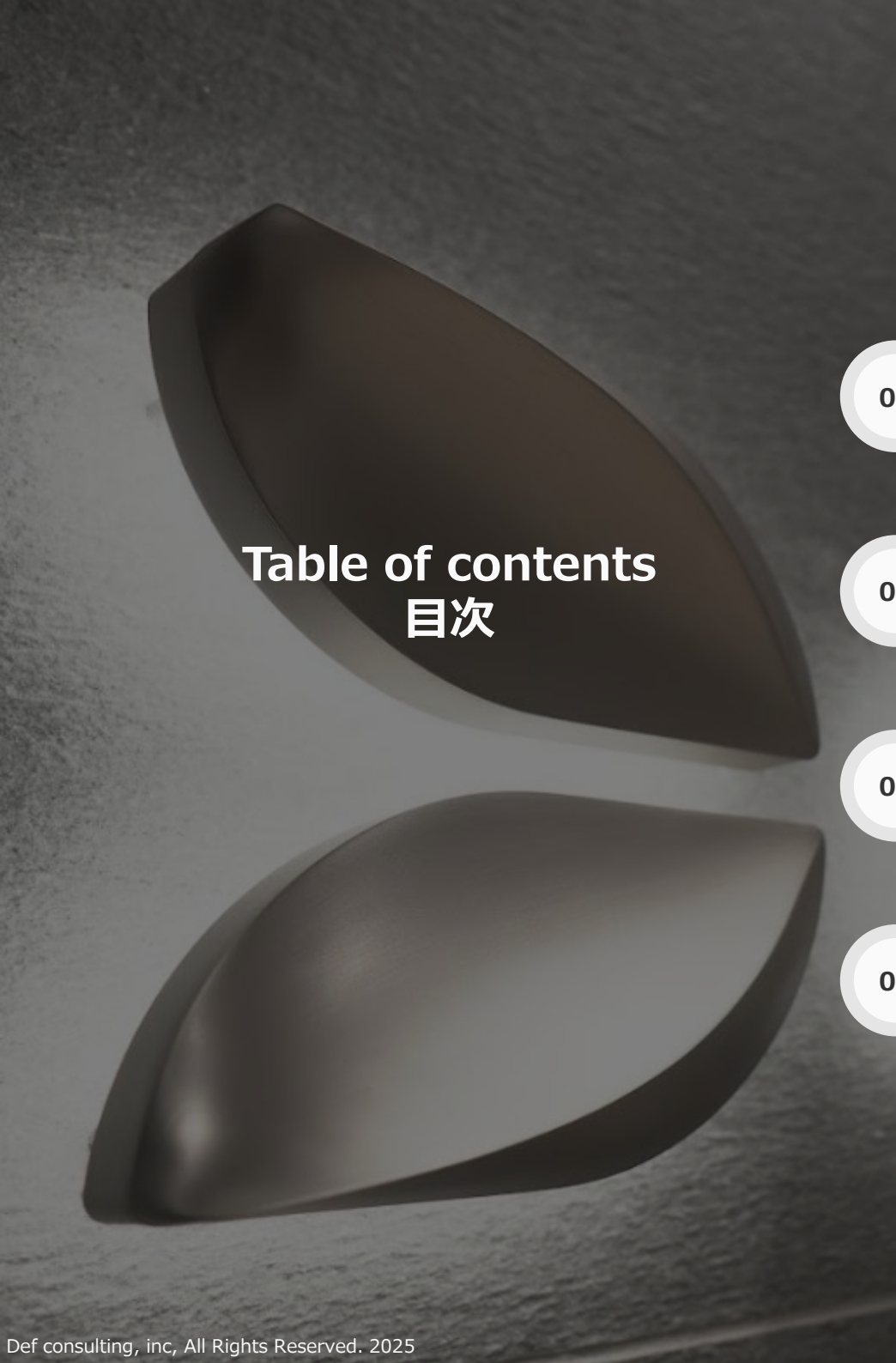


2025年3月期 決算説明資料

2025年5月15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

**2025年3月期総括 & 振り返り**

02

**今後の展望**

03

**成長戦略**

04

**Appendix**

01

## 2025年3月期総括 & 振り返り

# エグゼクティブサマリー（年度の振り返り）

## 01 事業成長・拡大の進捗状況

- ✓ 新たなクライアント・パートナー企業の拡大やコンサルタント人員増加により**着実に事業は成長**
- ✓ 売上については**前年比+16.4%の619百万円** ※将来の増収増益を企図した採用増等により一時的に費用は増加している
- ✓ **国内コンサルティング市場の成長率を上回る成長率**を達成
- ✓ 四半期ベースで**コンサルティング事業開始以来最高売上を更新中**

## 02 コンサルタント人員の積極採用

- ✓ 価値提供及び収益の源泉となるコンサルタントについて、**年間で101名の採用を実施** ※一部入社が2026年3月期にずれ込み
- ✓ 採用環境の激化により一時的にコストは増加したものの、**95%超の高い稼働率を維持していることで今後の黒字化に寄与**

## 03 ブランディング強化

- ✓ 採用面に寄与すべく**積極的なブランディング強化施策実施**
- ✓ **様々な媒体でPRすることで露出を増加、認知度向上を企図**
- ✓ オフィス移転により既存メンバー及び採用候補者にとって**中長期で働くインセンティブとなる魅力的な環境づくりにも注力**

## 04 パートナー企業との紐帯強化

- ✓ デロイトやアクセンチュアといった**業界大手企業と協業体制を構築**
- ✓ プロジェクトや人材の相互供給を目的とした**業界中堅他ファームとの連携も強化**
- ✓ プロジェクトや協業連携のオポチュニティ強化の為、**スタートアップコミュニティへも参画**
- ✓ その中でもセールスマーカー社と具体的にパートナーリングを締結、**サービスラインナップの強化に繋がった**

## 着実な事業成長と拡大

高付加価値且つ高単価な上流フェーズ案件の複数受託に加え、パートナー企業からの提案によるアサイン機会の増加もあり、コンサルティング事業開始以来四半期ベースでは最高の売上高を達成  
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

黒字：クライアント概要  
赤字：プロジェクト内容

### 受注クライアント・プロジェクト一例

プライム上場  
エンターテインメント企業  
システム刷新PJ

上場企業  
大手航空業界  
DX支援PJ

中堅製造業  
新規事業立ち上げPJ

IPO準備前  
SaaS企業  
セールス組織立ち上げ  
支援PJ

SIer  
官公庁向け基盤システム  
開発PJ

SIer  
PKG導入における  
銀行業務コンサル支援PJ

保険会社  
大規模システム開発  
PMOPJ

スタンダード上場  
教育ビジネス企業  
成長戦略策定PJ

※当事業年度中に受注したプロジェクトのうち、一部抜粋

## コンサルタント人員の積極採用

各種チャネルを最大限に活用することで着実にコンサルタントメンバーが増加中  
価値提供及び収益の源泉となるコンサルタントについて、年間で101名の採用を実施  
採用環境の激化により一時的にコストは増加したものの、翌期以降も継続して増員して、今後の黒字化を目指す

### 採用チャネル別取組状況

#### 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
- ✓ 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み実施

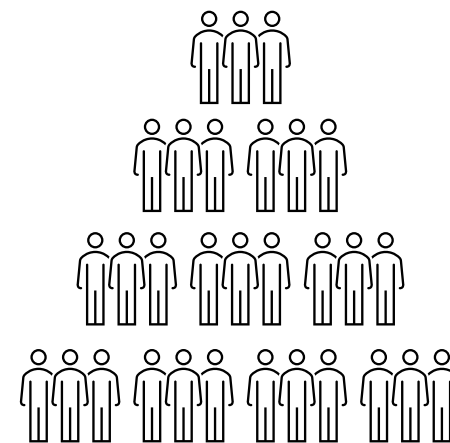
#### 人材エージェント

- ✓ 幅広くパートナーリングを拡充し、紹介の絶対数の増加に寄与
- ✓ 適切な報酬設計により、機動的な運営ができ、紹介優先度向上
- ✓ 当社独自の教育体制強化により未経験人材採用を実施

#### リファーマル採用

- ✓ 柔軟な働き方等のエンゲージメントが高まる環境を提供
- ✓ コンサルタントへのサポート体制強化
- ✓ 従業員が積極的に知人を誘い入れたいくなる組織を構築

取り得る施策毎の  
PDCAサイクルを加速



決算発表時点にて

**101名**のコンサルタントの採用達成

(※) 一部入社が2026年3月期にずれ込み

(過去の推移) ▶ 25名(2Q時点)、65名(3Q時点)

# ブランディング強化

トータルコンサルティングを打ち出したブランディングを進めるべく、2024年8月1日に商号変更が完了併せて拡大フェーズに向けた先行投資及び従業員エンゲージメント向上を企図した本店移転についても完了認知度向上の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

## PR戦略

認知度向上を企図した各種媒体におけるPR記事/動画の発信を実施

### ▼代表インタビュー記事▼

#### ■株式会社ビズリーチ様

[インタビュー記事その1](#)

[インタビュー記事その2](#)

#### ■株式会社MyVision様

[インタビュー記事その1](#)

#### ■アドバイザーナビ株式会社様

[インタビュー記事その1](#)

#### ■ポート株式会社様

[インタビュー記事その1](#)

### ▼アナリストレポート記事▼

#### ■ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社様

[アナリストレポート](#)



## 商号変更&本店移転



# Def consulting

### 新商号に込められた想い

- 「Def」とは「Definitive」「Defense」の省略形間違いのない確かな品質のデリバリーを提供する、未来のミッドキャップマーケットのリーダーとして定義される存在となる、クライアントの絶対防衛ラインとして成長を支え伴走をする、といった意味を込めた
- 「consulting」を冠することで、トータルコンサルティングサービスを提供する企業であることを前面に出す



### オフィス移転の狙い

- クライアント、採用候補者といったステークホルダーにとって信頼感を持って頂けるような立地を選定
- 今後の陣容拡大を見越し、事前に十分なスペースを確保
- 価値提供の源泉であるコンサルタントが生き生きと、誇りをもって働ける環境を提供

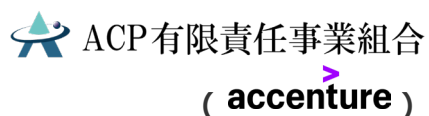
## パートナー企業との紐帯強化

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契約を締結  
プロジェクトや人材の相互供給を目的とした業界中堅他ファームとの連携も強化  
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

### 大手ファームとの提携強化



デロイト トーマツ グループ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、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



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、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を獲得でき、中長期的に当社の事業規模拡大及び競争力向上に寄与

### 協業パートナー拡充&コミュニティ加盟



日本発・世界を目指して日々挑戦を続ける“紹介制”のスタートアップコミュニティ（以下、「LSS」という）が掲げているPurposeやMVVに共感し、LSSの目指すエコシステムに加わることで、参画企業での協業シナジーやネットワーキングの拡大といった双方向での事業成長に資する機会獲得のため加盟



LSSへの参画後、各種パートナーリングや営業連携が積極的に進んでいる状況、そのなかで新規に株式会社Sales Markerと両社のサービスや事業戦略のシナジーを最大限に活かす目的で締結パートナー契約締結

## 2025年3月期 業績ハイライト（PL推移）

売上高は、前年同期比で16.4%増収となり、四半期ベースでコンサルティング事業開始以来最高売上を更新中  
売上総利益及び営業損益は、コンサルタント大量採用による採用関連費、また当社独自の研修実施による研修コスト及び本店移転による地代家賃の増加したことにより前年同期比でマイナス  
コンサルタントの積極採用は事業拡大に必要な先行投資であり、今後も損益とのバランスを見ながら運営していく方針

|         | 前事業年度<br>(千円) | 当事業年度<br>(千円) | 前年同期比   |
|---------|---------------|---------------|---------|
| 売上高     | 532,351       | 619,677       | + 16.4% |
| 売上総利益   | 53,899        | 47,367        | ▲ 12.1% |
| 営業損失（▲） | ▲ 300,435     | ▲ 427,214     | -%      |
| 売上総利益率  | 10.1%         | 7.6%          | -%      |
| 営業利益利益率 | ▲ 56.4%       | ▲ 68.9%       | -%      |

※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 業績ハイライト（BS推移）

当事業年度において、コンサルタント大量採用及び本店移転による一時的な費用の増加により、資産合計は減少  
コンサルタント採用やPR活動等の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<br>(千円)  | 当事業年度<br>(千円)  | 前年同期比         |
|----------------|----------------|----------------|---------------|
| 流動資産           | 768,143        | 313,312        | ▲59.2%        |
| 固定資産           | 73,082         | 116,579        | +59.5%        |
| <b>資産合計</b>    | <b>841,226</b> | <b>429,891</b> | <b>▲48.9%</b> |
| 流動負債           | 103,536        | 101,968        | ▲1.5%         |
| 固定負債           | 837            | 19,088         | -%（※）         |
| <b>負債合計</b>    | <b>104,374</b> | <b>121,057</b> | <b>+16.0%</b> |
| <b>純資産合計</b>   | <b>736,852</b> | <b>308,834</b> | <b>▲58.1%</b> |
| <b>負債純資産合計</b> | <b>841,226</b> | <b>429,891</b> | <b>▲48.9%</b> |

※増減率が1,000%以上のため、「-」と記載

02

## 今後の展望

# 東証グロス市場への上場維持について

現状維持基準を満たしていないのは株価水準のみ

今後も引き続きグロス市場への上場維持を目指してあらゆる施策を講じていく

詳細については、2025年6月下旬リリース予定の「事業計画及び成長可能性に関する事項」等を参照

| 東証グロス市場上場維持基準             |            | 株主数    | 流通株式数     | 流通株式<br>時価総額 | 流通株式比率 | 時価総額   |
|---------------------------|------------|--------|-----------|--------------|--------|--------|
| 当社の<br>適合状況<br>及び<br>その推移 | 2023年3月末時点 | 3,319人 | 98,859単位  | 10.9億円       | 39.7%  | 27.6億円 |
|                           | 2024年3月末時点 | 2,959人 | 98,963単位  | 8.4億円        | 33.8%  | 25.1億円 |
|                           | 2025年3月末時点 | 3,268人 | 99,116単位  | 8.2億円        | 33.8%  | 24.3億円 |
| 上場維持基準<br>(グロス市場)         |            | 150人以上 | 1,000単位以上 | 5億円以上        | 25%以上  | 40億円以上 |
| 適合状況                      |            | 適合     | 適合        | 適合           | 適合     | 不適合    |

## 対応施策

- ✓ ITコンサルタント及びITエンジニアの人材の採用
- ✓ プロジェクトの適切な進捗管理及び安定した稼働率の実現
- ✓ M&Aを活用した既存事業の強化や、本業周辺のサービス力の獲得

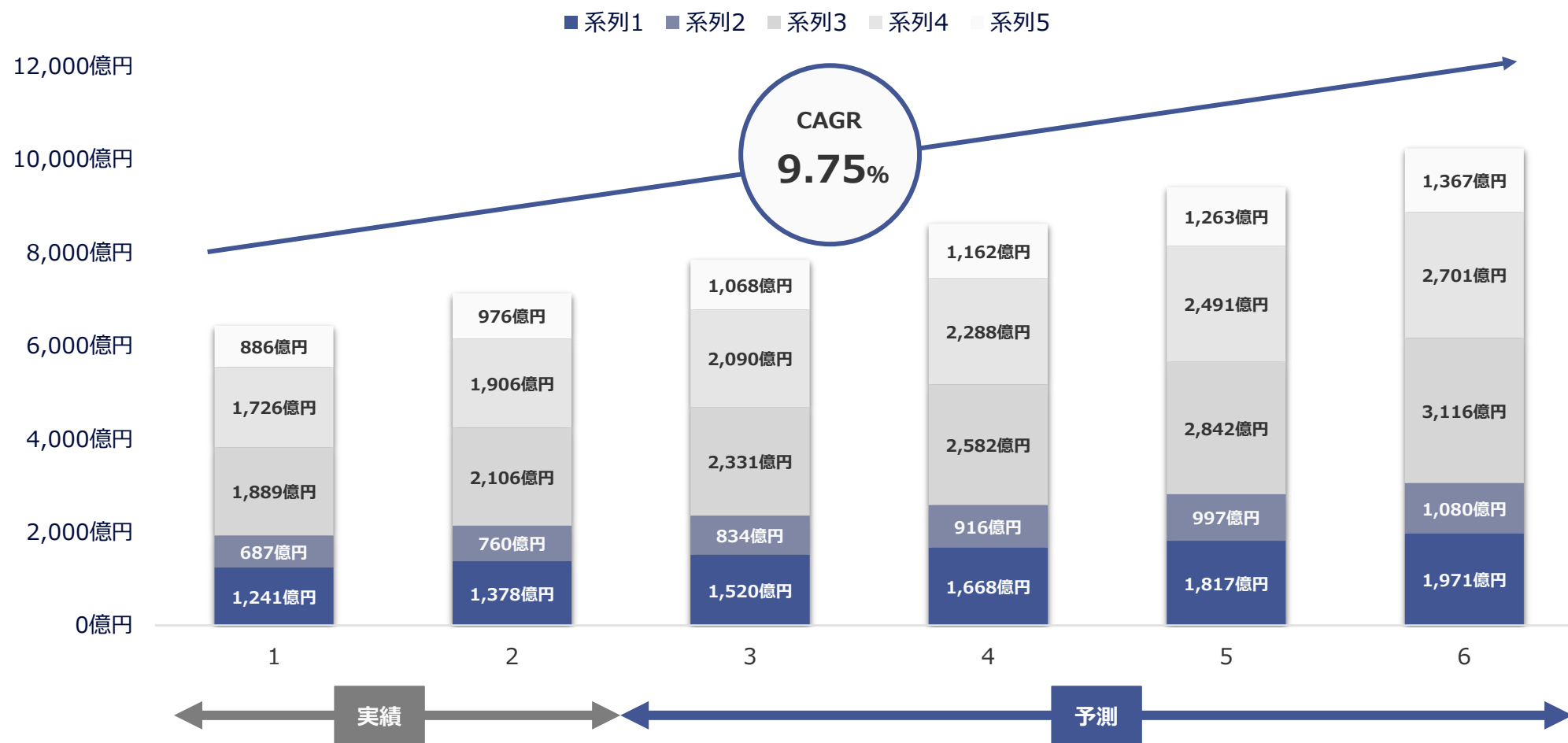
03

## 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



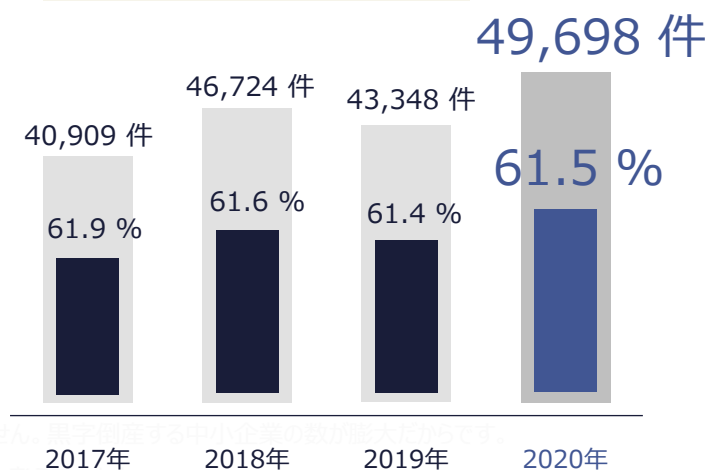
コンサルティングサービスを利用した経験は…

中小企業



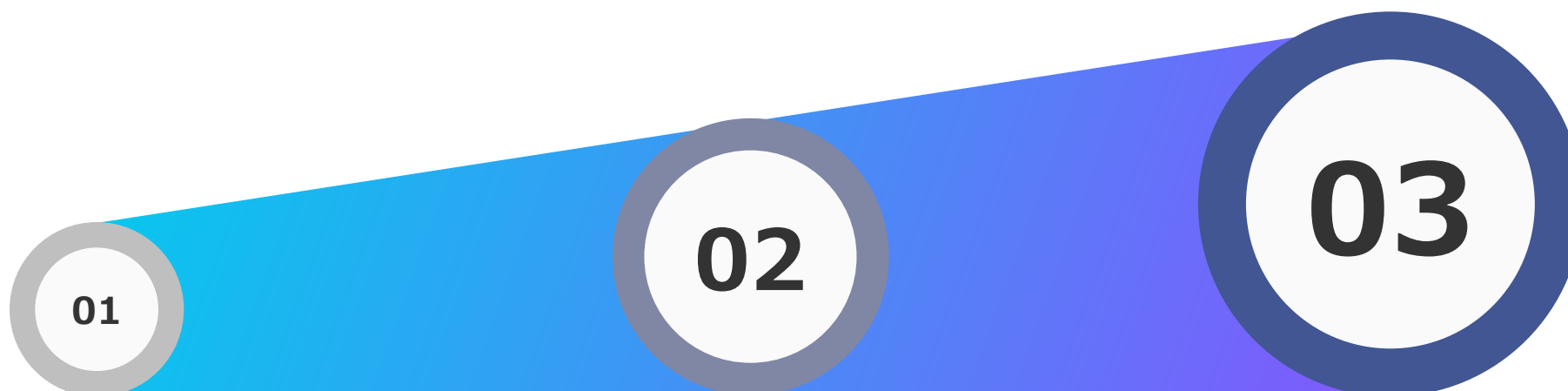
■ 中小企業の休廃業 / 解散 件数は年々増加

そのうち黒字倒産の割合は6割越



# 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

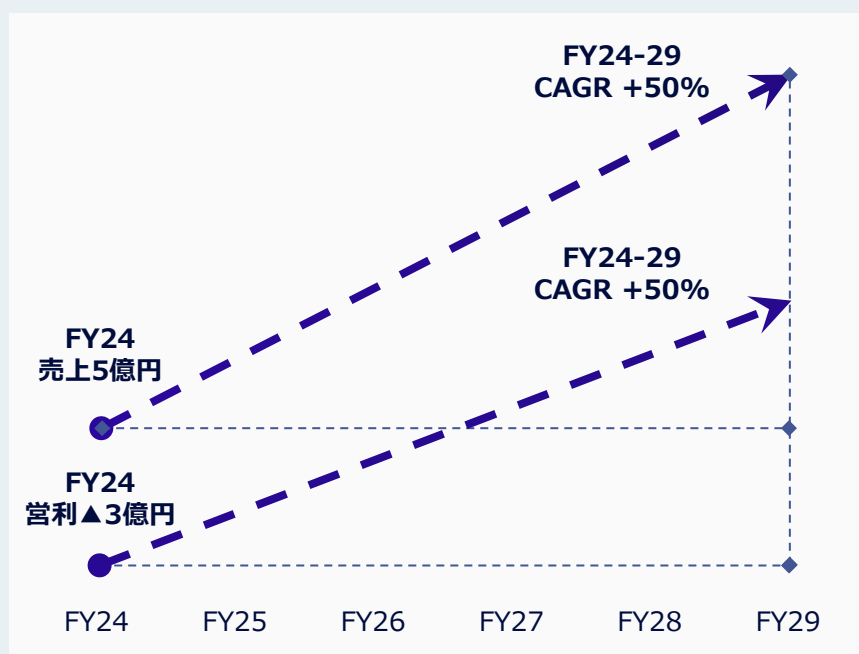
## ミッドキャップマーケットリーダー

- 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      | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> </ul>         |
| ダイレクトリクルーティング | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> </ul> |
| メディア（オウンド/マス） | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> </ul>                  |
| リファラル         | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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くなる組織を作る</li> <li>・ 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</li> </ul>                                                        |

04

## Appendix

会社概要

|         |                                                                           |                                                                                   |
|---------|---------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| 会社名     | 株式会社Def consulting (Def consulting, inc.)                                 |                                                                                   |
| URL     | <a href="https://def-consulting.co.jp/">https://def-consulting.co.jp/</a> |                                                                                   |
| 本店所在地   | 〒105-6321<br>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（2025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    | 142名（2025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                                                                    |                                                                                   |

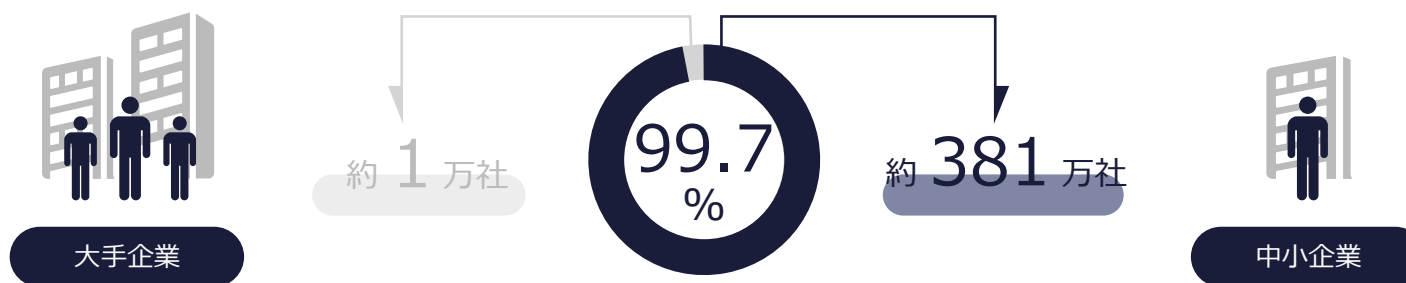


## 経営理念（パーパス）

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

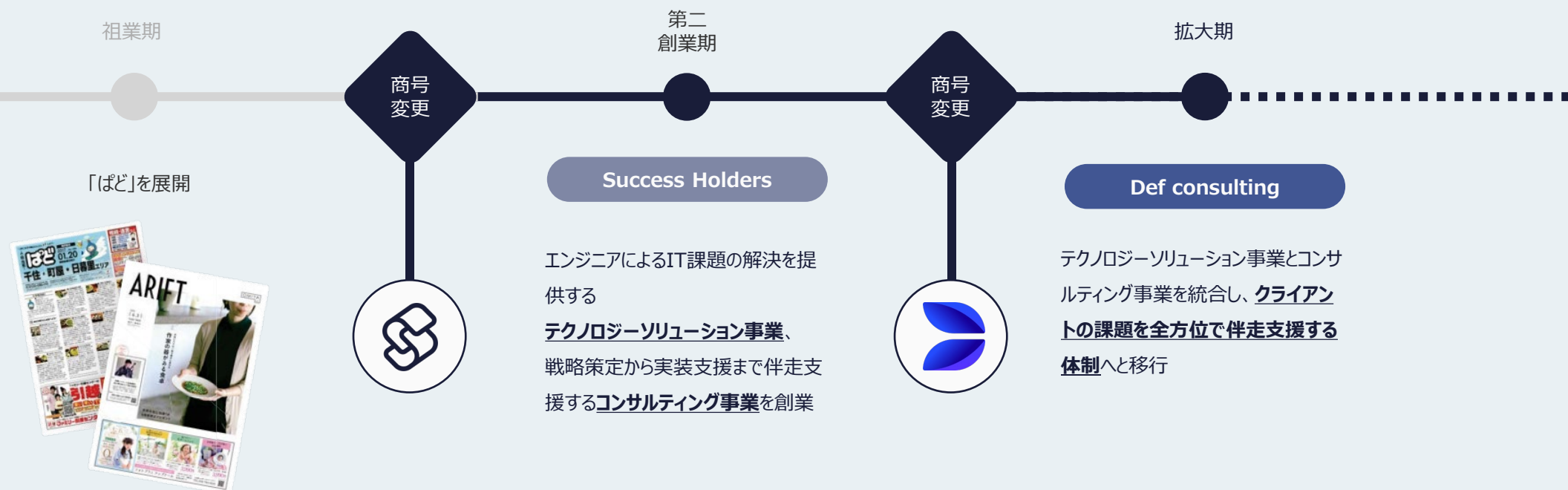
私たちの使命は、世界中のどんな企業でも  
気軽にコンサルティングを活用できる新しい世界を創出することです。

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



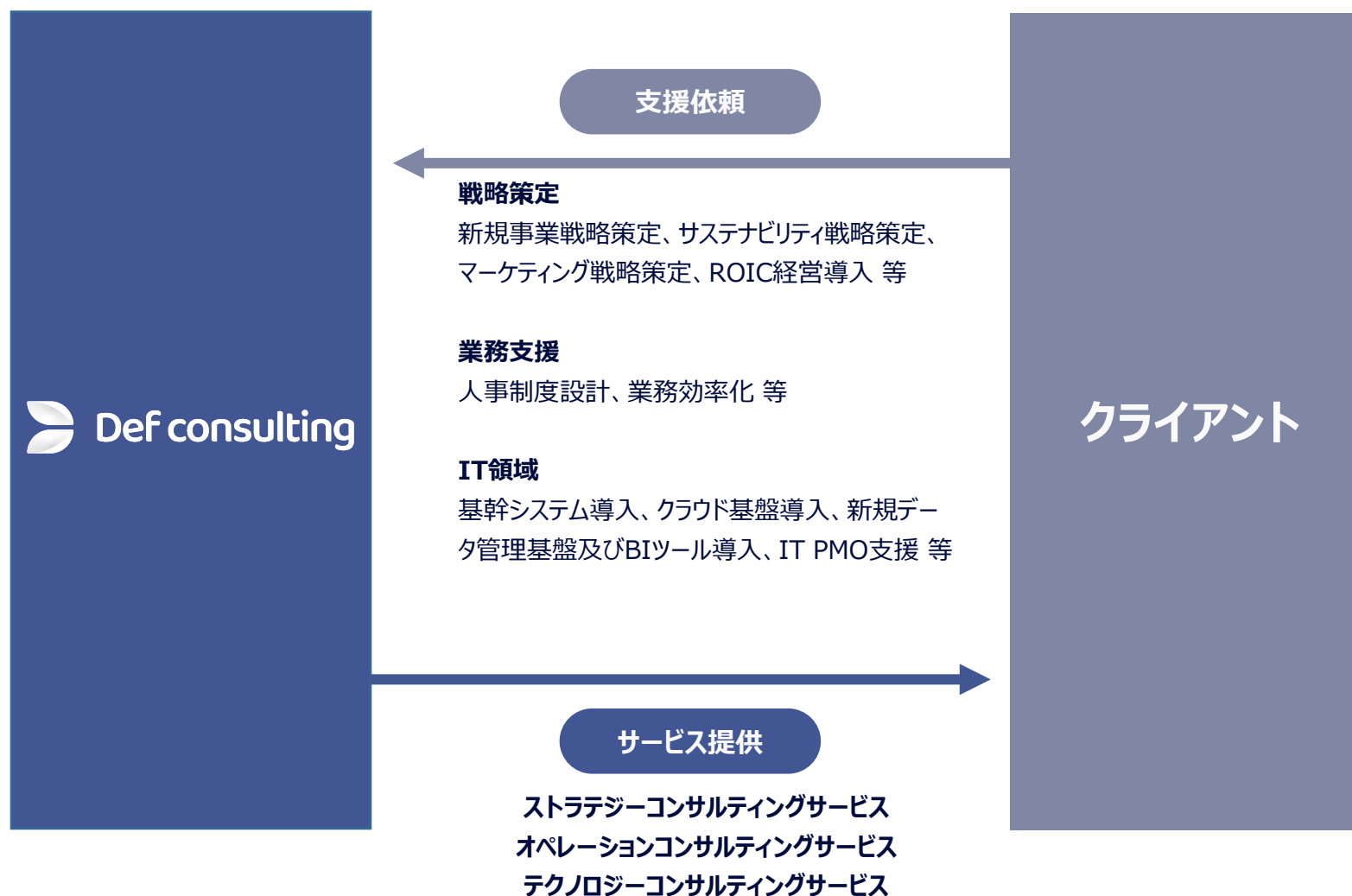
# 沿革

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<br>新規事業開発  | BPR<br>(業務改善)   | 人事・人材戦略策定          | DXビジョン<br>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<br>(M&A等)     | BPO<br>(業務外部委託) | 人事制度設計             | DX推進組織<br>の立ち上げ  | クラウド<br>マイグレーション |
| 経営管理高度化<br>(ROIC等含む) | 市場環境分析<br>(SWOT、3C等) | コスト削減           | 組織変革<br>エンゲージメント向上 | データ利活用<br>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

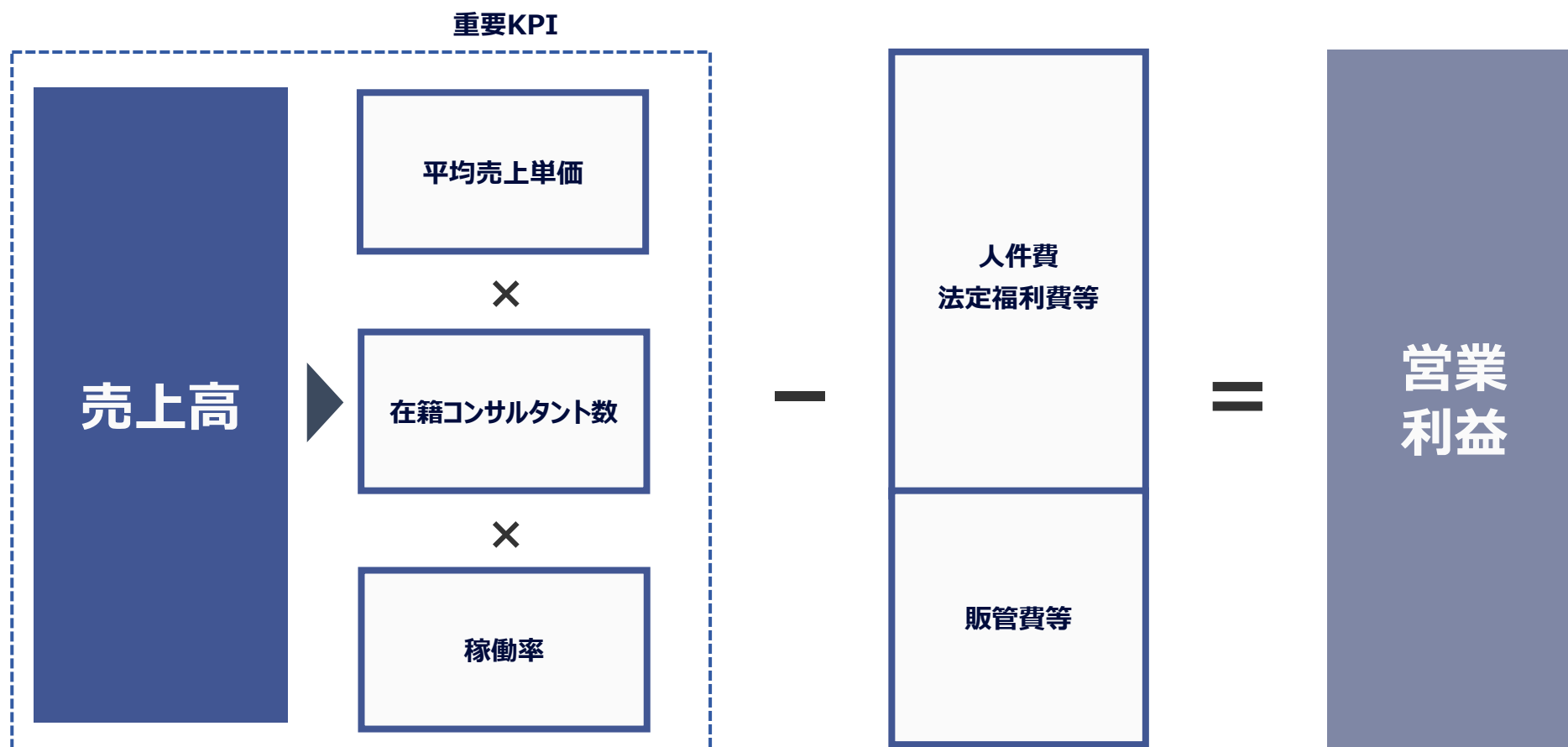
## 収益構造（ビジネスモデル）

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、営業部門やコーポレート部門に係る人件費、コンサルタント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