



2025年3月期 第3四半期決算説明資料

2025年2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受託した上流フェーズ案件の進行
- ・ 協業パートナー開拓によるサブコントラクター案件の受託

コンサルティング事業開始以来、**四半期ベースで最高の売上高を達成**、引き続き更なる拡大をめざす

採用

- ・ 人材紹介企業との紐帯強化による送客増
- ・ 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（継続）
- ・ 外部メディア活用などによる情報発信強化

期初からの入社又は内定承諾人数は**65名まで拡大**、来期以降も継続して増員予定

協業

- ・ 大手ファームに加え、スタートアップコミュニティ参画企業等ともクライアント開拓やサービスラインアップ拡充を目的とした業務提携を積極的に検討

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**株式会社Sales Markerとパートナー契約を締結**、今後も他企業との積極的な業務提携等の検討を進める

業績

- ・ 売上高は前年同期比+10.4%の進捗
- ・ 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年同期比でマイナス

早期の黒字化を達成を目指すことは当然として、**同時に規模拡大を目指し将来の利益を大きく伸長させるようなバランスを重視した運営をしていく**

営業進捗（複数チャンネルでのリード形成）

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
引き続き多様な営業チャンネルを駆使して業績の拡大を進めていく

営業チャンネル別取組状況

プライムアプローチ（直接契約）

- 製造業企業における新規事業創出及び実行支援
- 教育ビジネス企業における成長戦略立案及び運用支援
- 飲食ビジネス企業における出店拡大戦略検討支援 等

難易度が高く高付加価値を求められる一方、
高単価を見込める戦略的案件

パートナーアプローチ（サブコントラクター契約）

- 大手SIer向けマーケティングリサーチ支援
- 大手SIer向け公共事業計画策定支援
- 大手金融機関向け個別案件提案支援 等

パートナー企業数の増加と紐帯強化により、
恒常的なアサイン機会の創出が可能

高単価×高稼働率で更なるトップライン(売上高)の向上を目指す

採用進捗（増員の加速とブランディング強化）

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
外部メディアを活用した情報発信も引き続き積極的に行い、ブランディングの強化にも注力

採用数



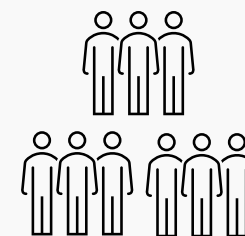
当2Q時点での入社数

25名

取り得る施策毎の
PDCAサイクルを加速



- エージェント紐帯強化
- 継続的なダイレクトリクルーティング
- リファール増加



当3Q時点での入社数

65名

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▼

[アドバイザーナビ株式会社によるインタビュー記事](#)

[ポート株式会社によるインタビュー記事](#)



 **ADVISER** *navi*




PORT INC.

協業進捗（業務提携等）

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
(再掲)

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

 LEADING
STARTUP
SQUARE


Sales Marker

- コンサル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
- スタートアップコミュニティ(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とパートナー契約締結に至る

今後も順次提携を実施、進捗次第適時に開示予定

株式会社Sales Markerとのパートナー契約締結

昨年加入したスタートアップコミュニティ“Leading Startup Square”を通じて培われた信頼関係を基盤に、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

Sales Markerは、2025年1月28日付プレスリリースにおいて、コンサルティング業界への注力方針を示しており、当社としてもSales Markerとともにビジネスの成長を加速させるべく、本締結に至る

(参考リンク : <https://sales-marker.jp/corporate/post-7290/>)



Sales Marker



Def consulting

本提携の相手先概要

会社名	株式会社Sales Marker(セールスマーカー)
会社HP	https://sales-marker.jp/corporate/
本社所在地	東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー32F
代表者	代表取締役社長 小笠原 羽恭
事業内容	インテントセールスSaaS「Sales Marker」の開発および運用
資本金	1億円
設立	2021年7月29日設立

(参考) 株式会社Sales Markerとのパートナー契約概要

Sales Markerとは



AIアプローチを実現する
スタートアップ企業

- 「全ての人と企業が、既存の枠を越えて挑戦できる世界を創る」をパーパスに掲げ、最新のテクノロジーやデータを活用してビジネスの迅速な意思決定を支援するスタートアップ企業
- 潜在顧客の「興味関心（intent）」を把握し、AIによる適切なアプローチを実現する複数のプロダクトを提供し、営業やマーケティング、採用領域における課題解決を実現



著しい成長性

- 国内初のintentセールスSaaSとして『Sales Marker』を提供し、約2年で導入企業数は累計500社を突破、**年間経常収益（ARR）は、サービス提供開始から2年8ヶ月で25億円を突破**
- ユニコーン企業の成長速度とされるT2D3を超えるスピードで成長を続けており、B2B分野におけるデジタルトランスフォーメーションを先導

期待されるシナジー



- 提供サービスライン拡充による新規クライアントの開拓
- Sales Markerの顧客基盤を活用した新規クライアントの開拓
- 提供サービスライン拡充による当社の既存クライアントへの更なる価値提供
- Sales Marker等のサービス販売による収益基盤の更なる強化
- Sales Markerとの共同プロジェクトを通じた技術力向上



- 当社ネットワークを活用した販路拡大および認知度向上
- 本パートナー契約によるサービス提供体制の強化
- クライアントからのフィードバックを通じたプロダクトの改良促進
- 本パートナー契約による信頼性向上およびブランド力強化
- 新規市場への参入およびプロジェクト拡大を通じた収益機会の増加

2025年3月期 第3四半期業績ハイライト（PL推移）

高単価案件の複数受注や多様なチャネルでのリード獲得によるコンサルタントの高稼働率が寄与した結果、売上高は前年同期比で10.4%増収となり、四半期ベースではコンサルティング事業開始以来最高となった
 一方、売上総利益及び営業損益は採用費及び本店移転による固定費の一部増加等により前期比マイナスも、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

	前第3四半期会計期間 (千円)	当第3四半期会計期間 (千円)	前年同期比
売上高	409,209	451,679	+ 10.4%
売上総利益	53,846	53,012	▲ 1.6%
営業損失 (▲)	▲ 219,397	▲ 267,108	-%
売上総利益率	13.2%	11.7%	-%
営業利益利益率	▲ 53.6%	▲ 59.1%	-%

※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3四半期業績ハイライト（BS推移）

2025年3月期第2四半期と比較して大きな変動はなし

引き続き今後の大きな変動は想定しておらず、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 (千円)	当第3四半期会計期間 (千円)	前年同期比
流動資産	768,143	461,895	▲39.9%
固定資産	73,082	117,934	+61.4%
資産合計	841,226	579,830	▲31.1%
流動負債	103,536	91,958	▲11.2%
固定負債	837	19,120	+2,182.0%
負債合計	104,374	111,078	+6.4%
純資産合計	736,852	468,751	▲36.4%
負債純資産合計	841,226	579,830	▲31.1%

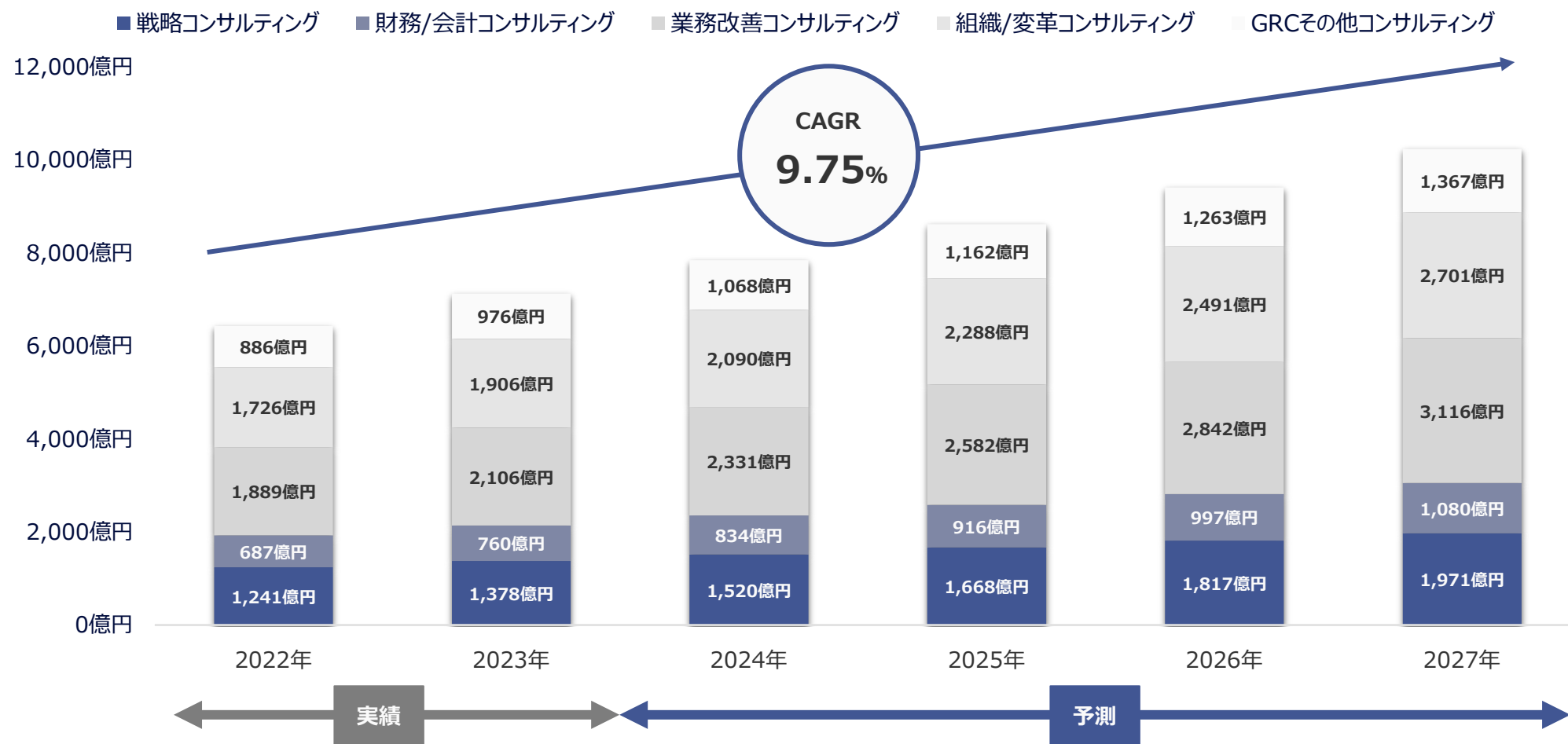
02

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

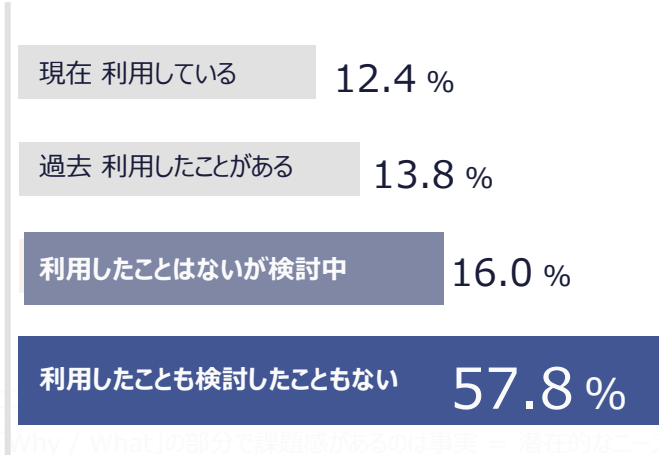
中小企業のコンサルティング利用率は低位な状態が続いている一方、黒字倒産する中小企業は増加
 コンサルティングサービスの介在価値を啓蒙していくことで更なる市場の開拓をしていくことは十分に可能

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



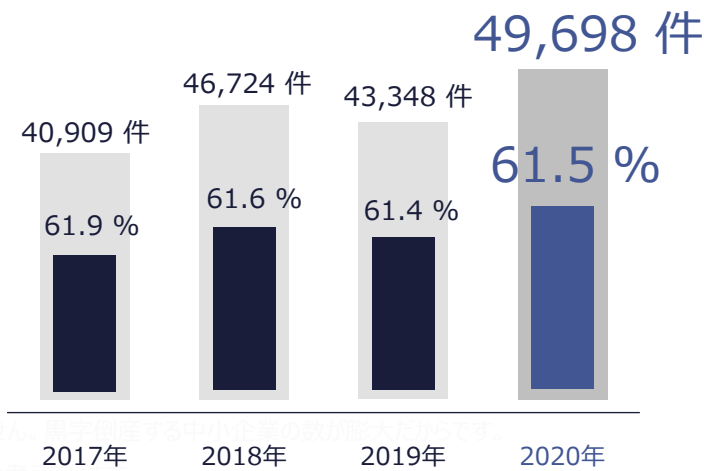
コンサルティングサービスを利用した経験は…

中小企業



■ 中小企業の休廃業 / 解散 件数は年々増加

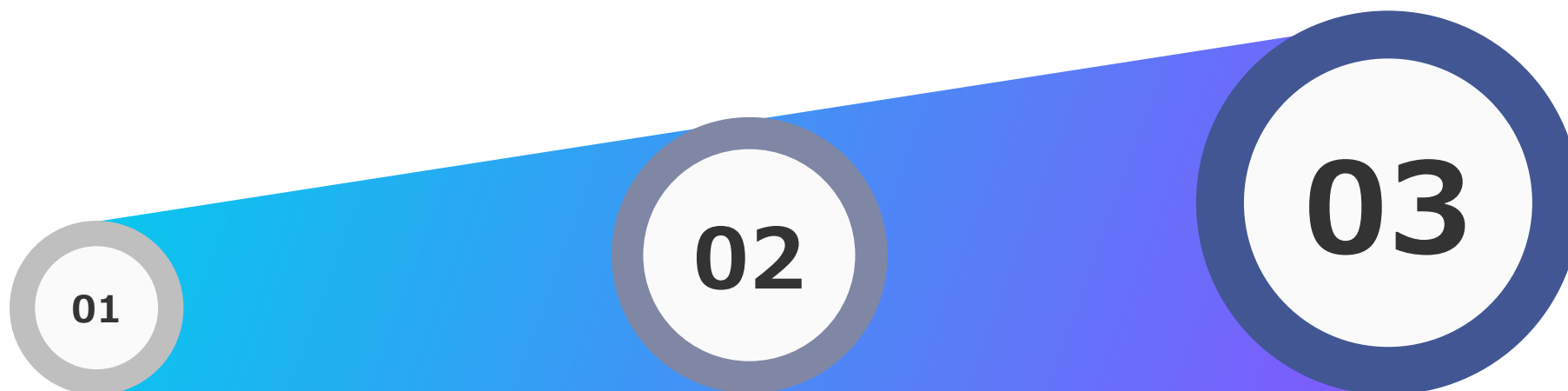
そのうち黒字倒産の割合は6割越



※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

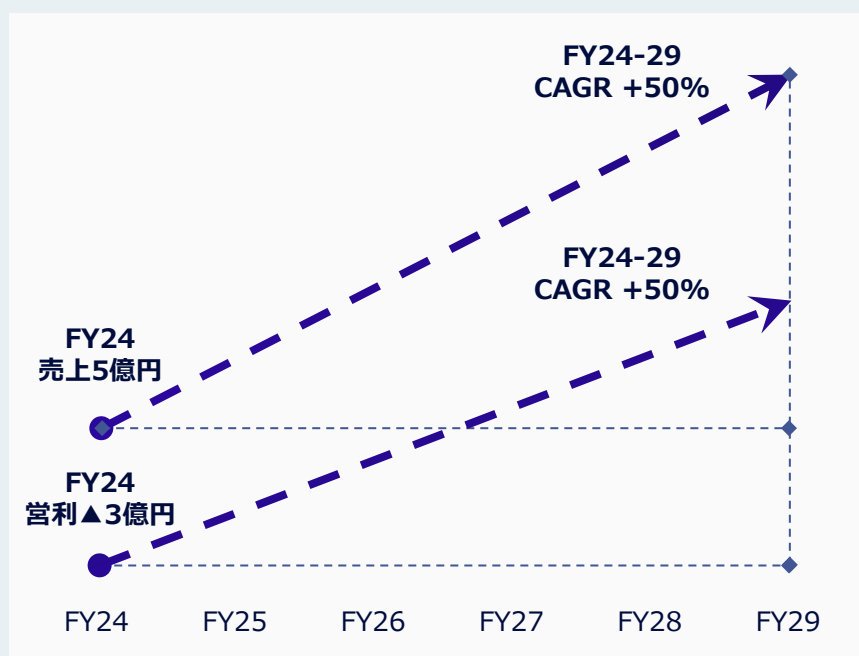
ミッドキャップマーケットリーダー

- 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umni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/	
本店所在地	〒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 13-1-312583 ISMS認証	

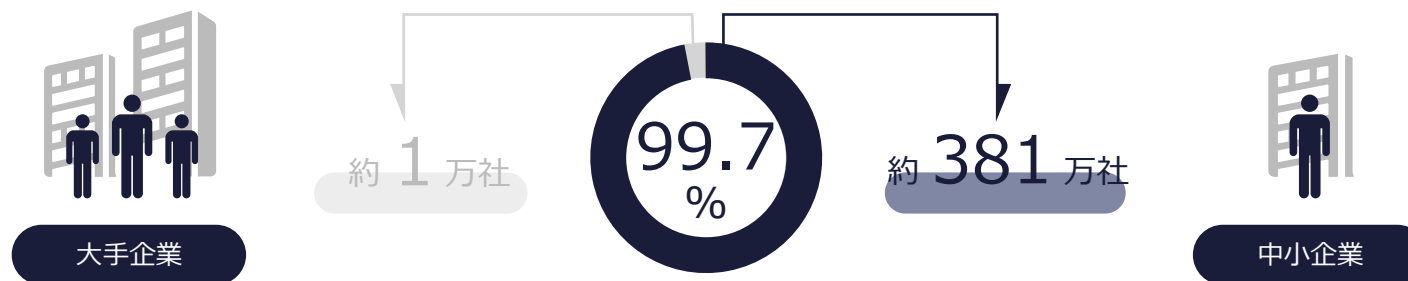


経営理念（パーパス）

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.



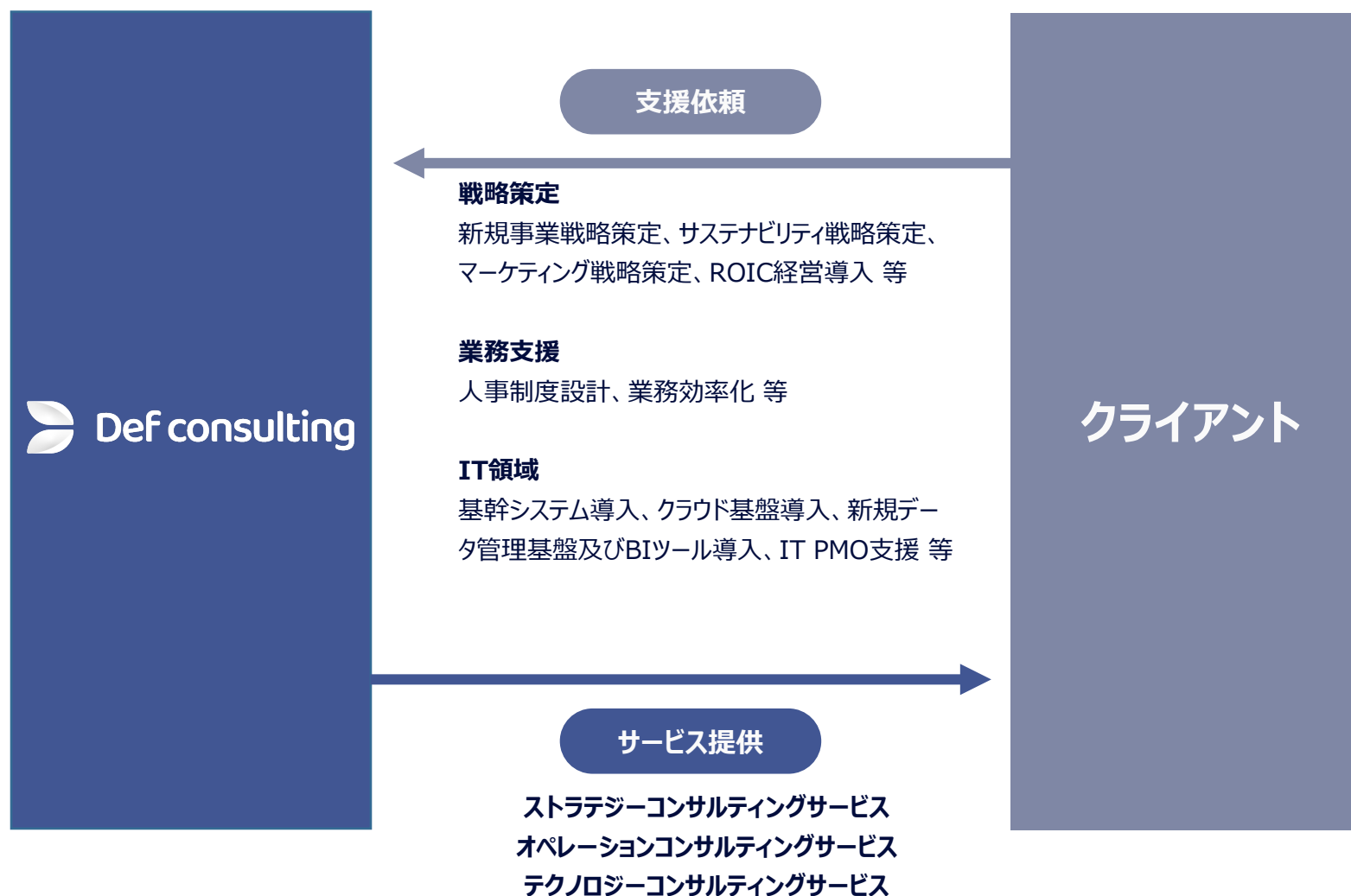
沿革

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

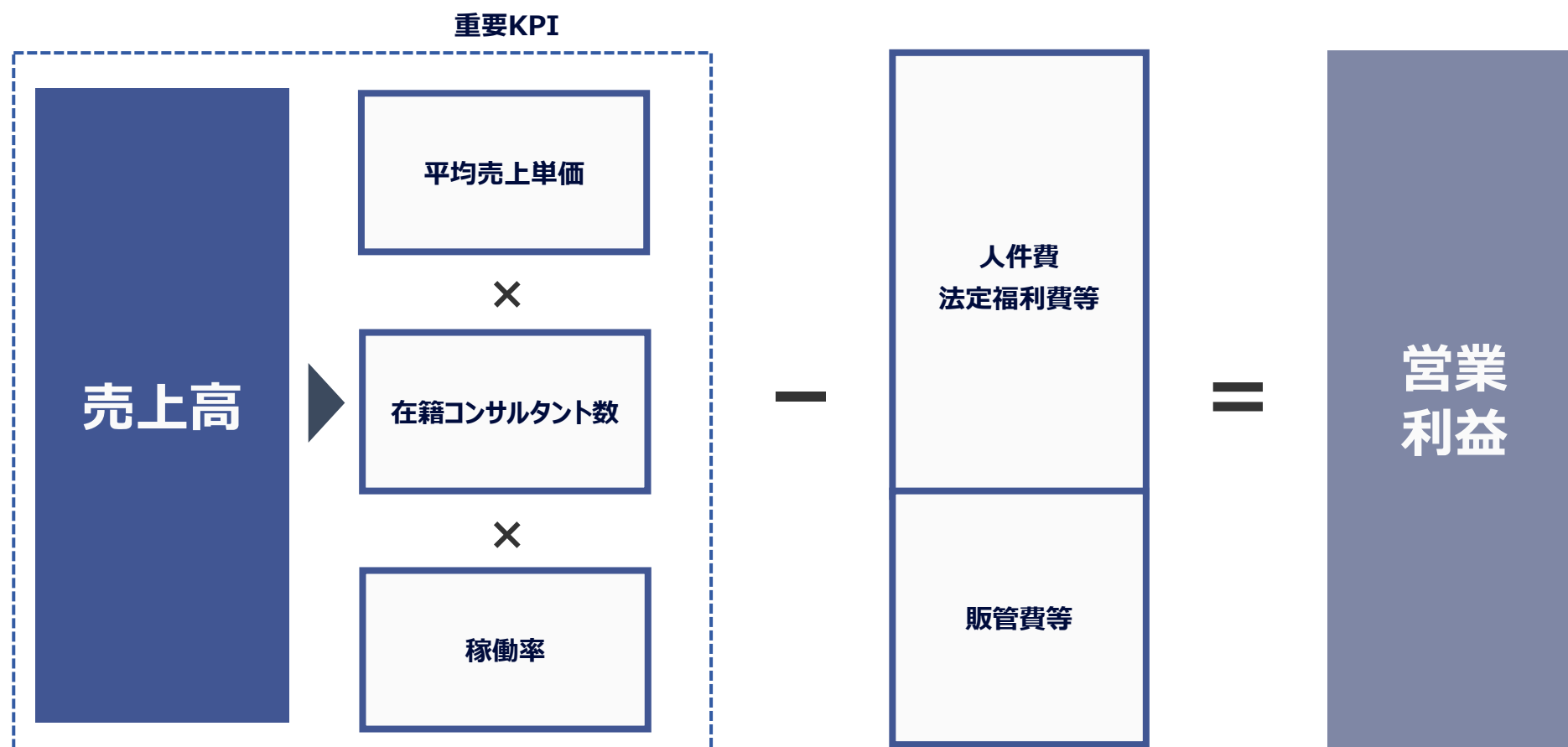
収益構造（ビジネスモデル）

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