



2025年3月期 第1四半期決算説明資料

2024年8月9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

業績ハイライト

04

Appendix

01

運営実績&Topic

デロイトトーマツグループとの業務提携

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



本提携の相手先概要

名称	デロイトトーマツ人材機構株式会社
本社所在地	東京都千代田区丸の内3-2-3丸の内二重橋ビルディング
代表者	代表取締役社長 高瀬 栄子
事業内容	コンサルティング業、人材派遣業、有料紹介業
資本金	2,000万円
設立	2013年10月25日設立 (2020年7月1日改組)

商号変更及び本店移転の完了

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

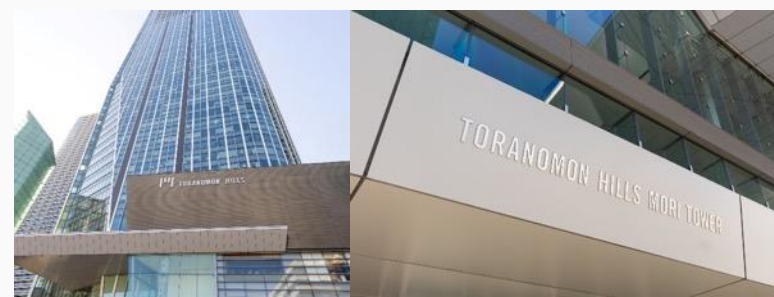
新商号ロゴ・シンボル



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

新オフィス（虎ノ門ヒルズ 森タワー）



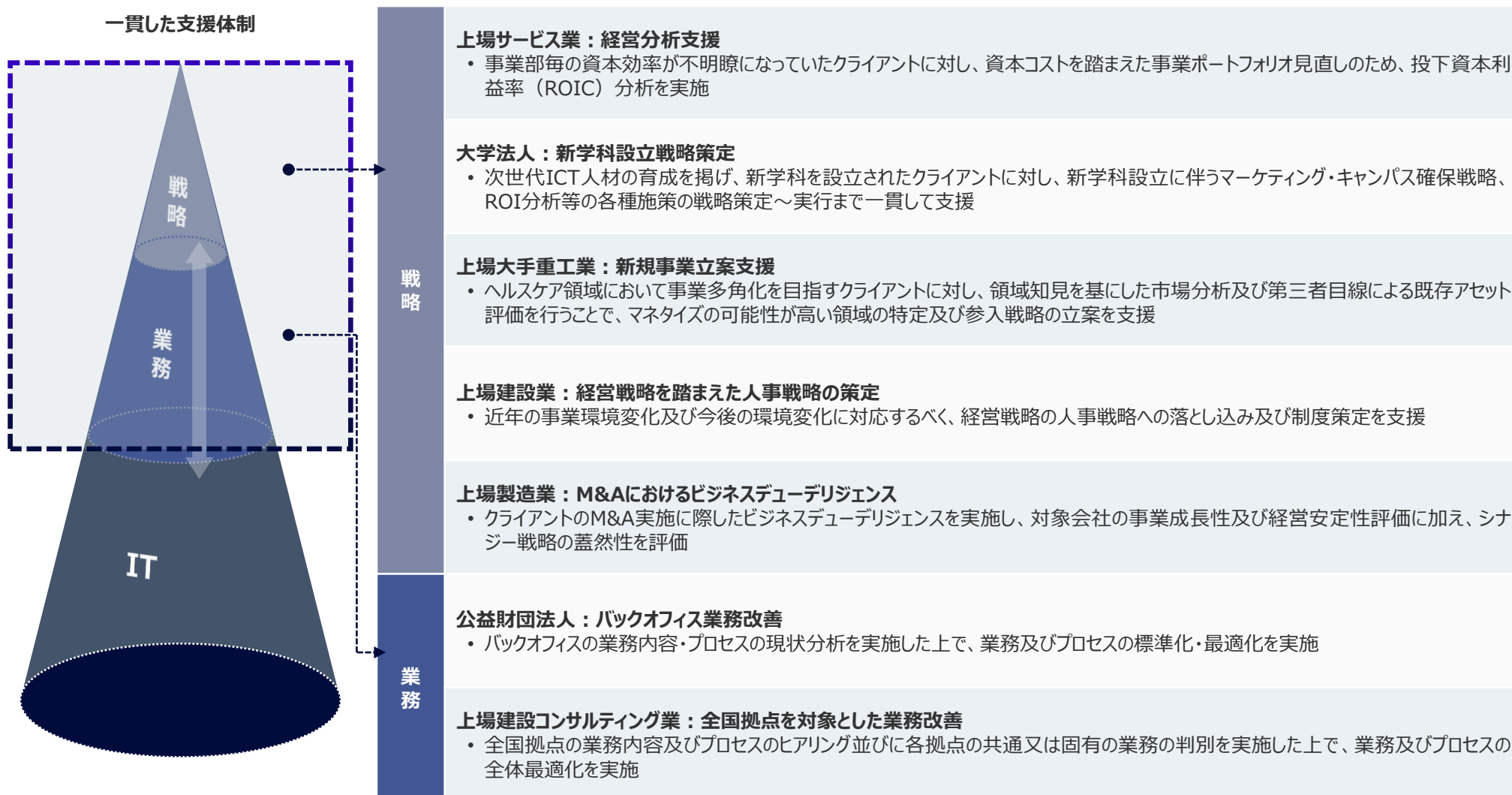
オフィス移転の狙い

- 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活きと、誇りをもって働ける環境を提供

事業の内容（主要なご支援実績（戦略&業務領域））

戦略・業務領域においてはクライアントの規模やテーマを問わず実績を蓄積

代表的なご支援実績



事業の内容（主要なご支援実績（IT領域））

IT領域においてはデータ分析関連のプロジェクトを軸に実績を蓄積

既存事業であるテクノロジーソリューション事業との更なるシナジー創出を加速

代表的なご支援実績



支援実績例（大手飲料メーカーにおけるサステナビリティ戦略PJ）

サステナビリティ経営に資する非財務アウトカムを定量評価することを通じて、短期収益及びサステナビリティを両立する経営基盤を構築し、投資家からの支持／株価向上等を実現

戦略

概要

クライアント課題 (Before)

- ✓ 昨今の環境変化に対応すべく、早くからサステナビリティ経営の導入を企図していたが、**収益計上との両立に課題を抱えていた状況**
- ✓ 非財務指標と経済的価値の繋がりを可視化し、可能な限り定量化することに取り組むも、そのノウハウがなく検討が滞っていた状況

支援内容 (Process)

- ✓ 同社の企業活動/非財務アウトカムが、①**自社将来財務に与えるインパクト**、②**自然資本/社会・関係資本（環境/社会）に与えるインパクトを定量評価**
- ✓ 自社にとってのリスク・機会の側面から**企業の重要課題（マテリアリティ）を分析・特定し、非財務KPIを設定し、サステナビリティ経営に必要な経営資源の最適化を実現**

成果 (After)

- ✓ 将来財務インパクトの可視化による長期戦略策定・目標値の設定、**中期経営計画への落とし込みが投資家から支持され、株価向上に寄与**
- ✓ ガバナンスを含めサステナビリティ経営を実現する組織体制が整備され、**短期収益とサステナビリティを両立する経営基盤が構築された**

プロセス+アウトプット



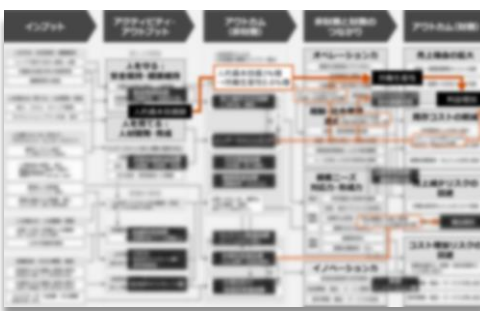
将来財務インパクトの可視化（定量評価）

- ・ 過去実績データ・予測データ・実験研究データ等を用いて分析
- ・ 将来利益／機会損失を算出



マテリアリティの特定／非財務KPI設定

- ・ 定量評価に基づく経営資源を集中させるべきマテリアリティの特定
- ・ 将来財務インパクトに繋がる納得感のあるKPI設定



中計等各種戦略への落とし込み

- ・ 企業価値向上に繋がるプロセスを明確化
- ・ 投資家への質の高い開示・コミュニケーションへの対応

支援実績例（中堅メーカーにおけるデータ分析PJ）

中堅メーカーにおける製品売上の増加要因を特定すべく、社内データ（受注、売上明細 etc.）及び社外データ（統計情報、経済指標 etc.）を用いて統計分析や生涯収益類型に関する分析を実施し、一定の成果を実現

業務

概要

クライアント課題 (Before)

- ✓ 昨今の顧客ニーズの多様化や市場動向の劇的な変化に対応すべく、過去の経験・勘から脱却し、社内外に存在する**データに基づいた戦略的かつ迅速な意思決定の仕組み構築を思案していた状況**
- ✓ 一方、同社では全社的な取り組みとしてBIツールを導入したものの、**データ利活用の文化が整っておらず、中々データ利活用が進んでいなかった状況**

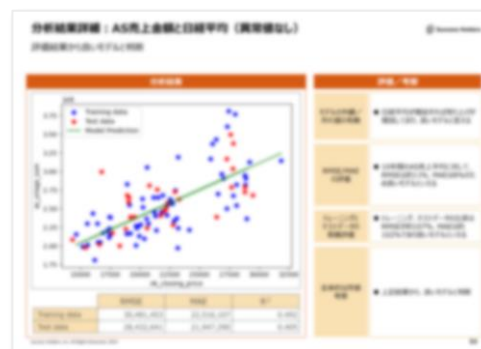
支援内容 (Process)

- ✓ 同社が製造している「船舶用部品」の「アフターサービス売上向上要因」を特定すべく、**ビジネス仮説設計～データセット取得～データ分析までを実施**
- ✓ 社内の受注明細データに加え、外部の統計データ・経済指標等を用いて**回帰分析・重回帰分析を中心とした統計分析や生涯収益類型に関するデータ分析を実施**

成果 (After)

- ✓ ビジネス仮説に基づき分析を行った結果、一定仮説検証ができ、下記2点の成果を得られた
- ① **受注・売上データと相関性の強い（強い影響を与える）社外データの特定**ができた
- ② **製品の生涯収益類型を一定把握・可視化**することができ、過去の売上推移や将来予測への説明力を持つことができた

プロセス+アウトプット



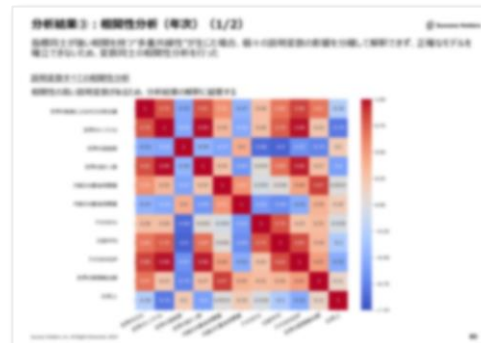
統計分析

- 受注・売上データと社外データセットを用いて分析
- 回帰分析・重回帰分析を実施



生涯収益類型分析

- 受注・売上データ、及び収益発生ケース（ポイント）の分析により、生涯収益構造を把握



相関性分析

- 分析に用いた各種データセットの相互相関性を分析することで、多重共線性を考慮したデータ分析を実施

支援実績例（中堅EC企業におけるBIツールの導入PJ）

共通指標となるKPIを設定し、モニタリングする体制構築及びBIツール導入したことで、業務の標準化、効率化及び意思決定の迅速化を実現

IT

概要

クライアント課題 (Before)

- ✓ ECサイトの運營業務において、それぞれの担当者の長年の勘と経験頼った**業務の標準化と業務効率化を目指していた**
- ✓ その一方で、共通指標となるKPIが設定されておらず、**データ資源を有効に可視化/活用できていなかった**

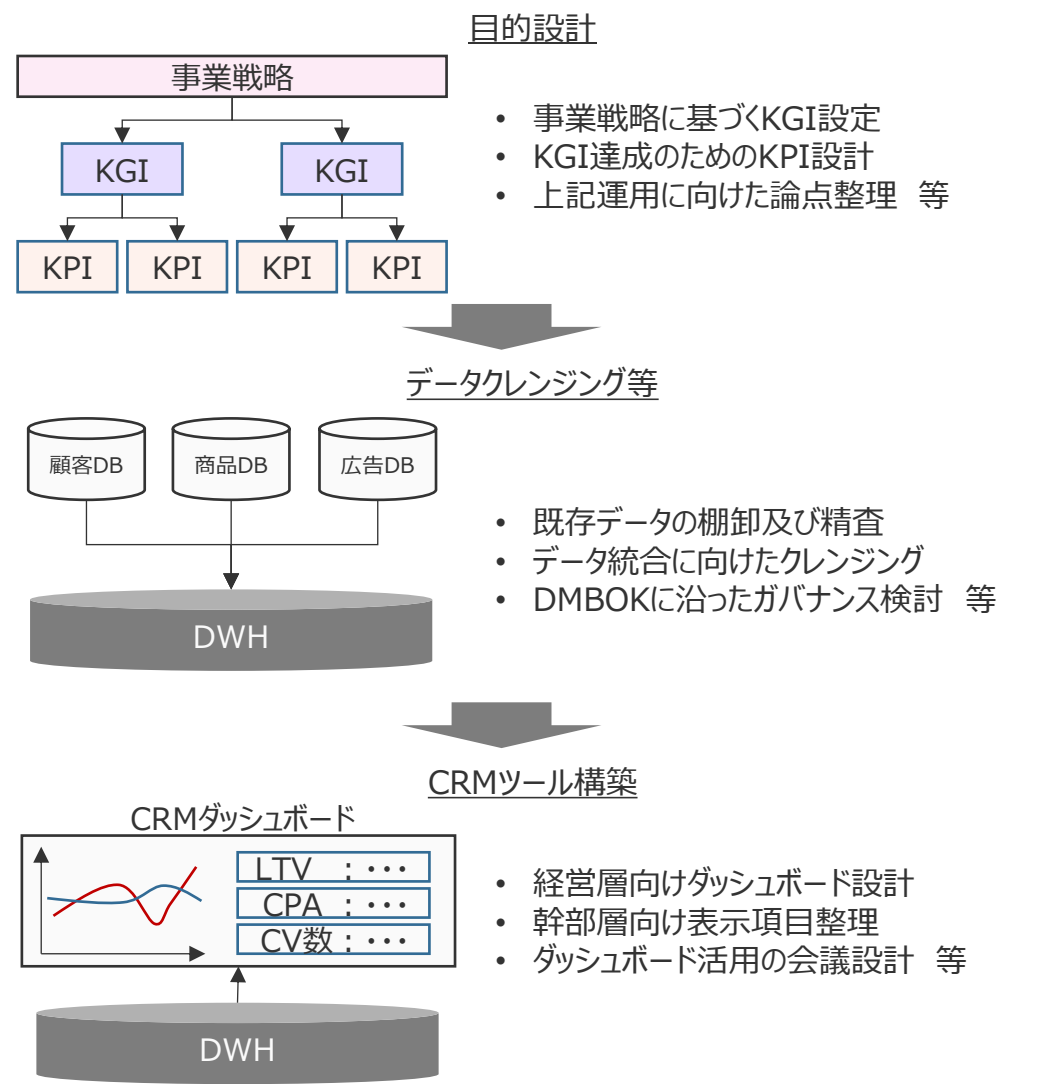
支援内容 (Process)

- ✓ 事業戦略からKGIやKPIに落とし込み、目指すべき方向を設定
- ✓ 設定したKPIをモニタリングするために**必要なデータの棚卸と統合に向けたクレンジングを実施**
- ✓ 取得したデータを可視化するための**BIツールの設計と構築を実施し、実運用に向けたオペレーション整理を実施**

成果 (After)

- ✓ KPIに基づいた業務運用により、**属人的になっていた業務の標準化を実現**
- ✓ ツール導入により、一部手動になっていた**データ収集/加工業務の自動化を実現し、業務効率化を実現**
- ✓ ダッシュボード構築によりデータを可視化し、**意思決定の迅速化を実現**

プロセス+アウトプット



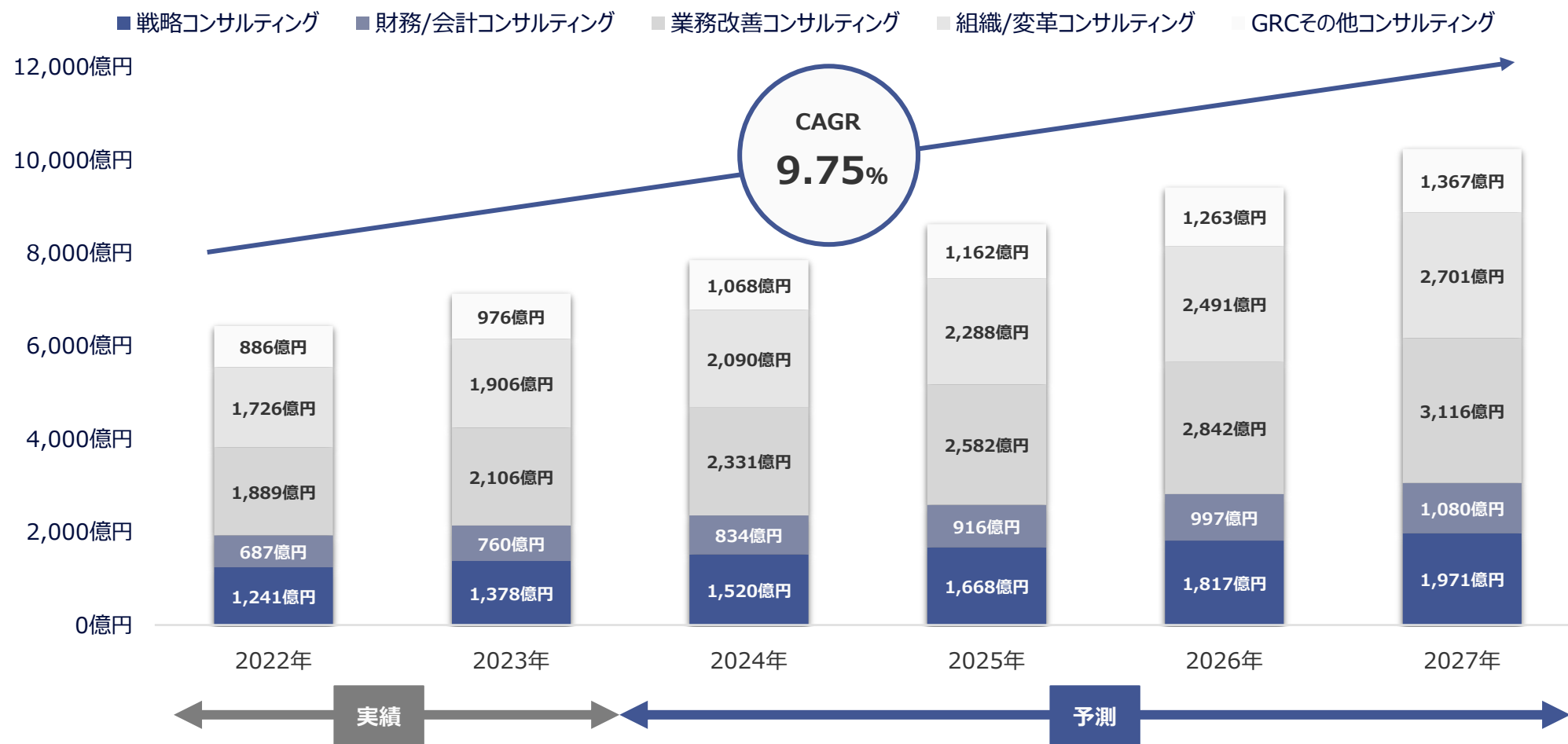
02

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

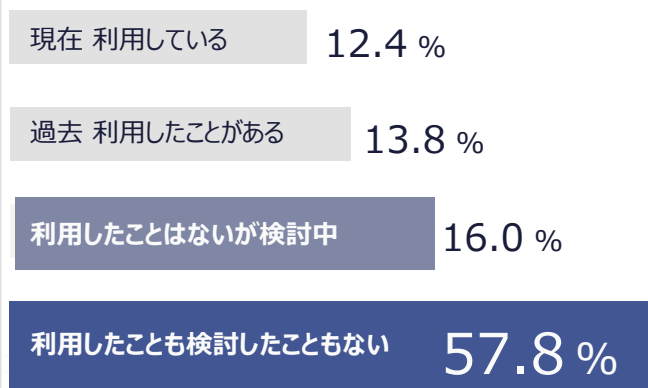
中小企業のコンサルティング利用率は低位な状態が続いている一方、黒字倒産する中小企業は増加
 コンサルティングサービスの介在価値を啓蒙していくことで更なる市場の開拓をしていくことは十分に可能

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



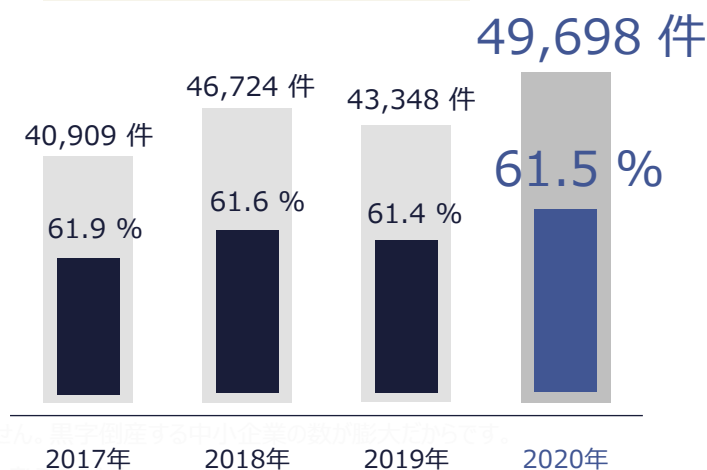
コンサルティングサービスを利用した経験は…

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

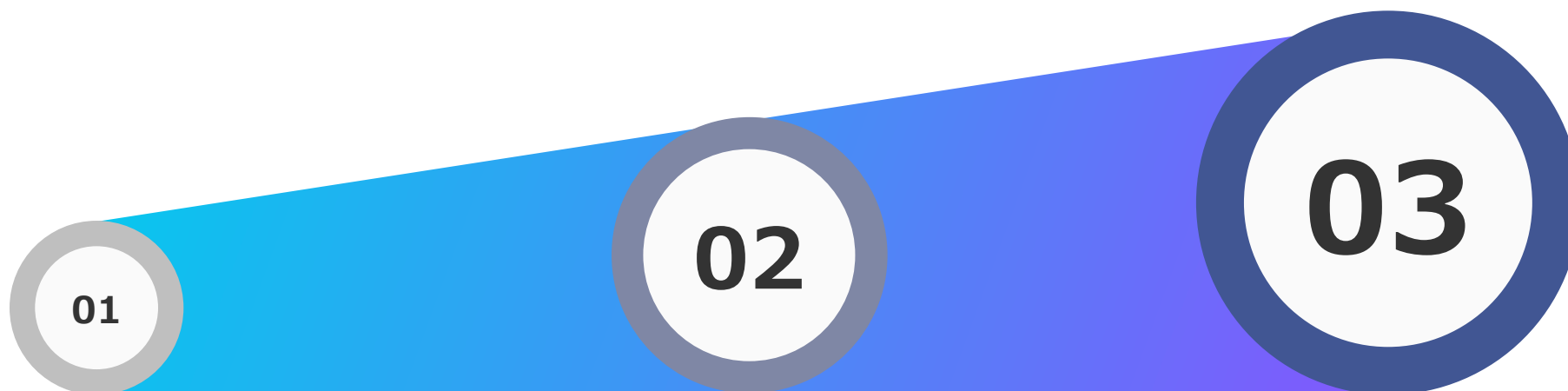


中小企業の「Why / What」の部分で課題感があるのは事業 = 潜在的なニーズは必ずあり、市場ポテンシャルは大きいと考えられる。予算の問題だと決めつけることはできません。黒字倒産する中小企業の数が年々増加しています。

※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

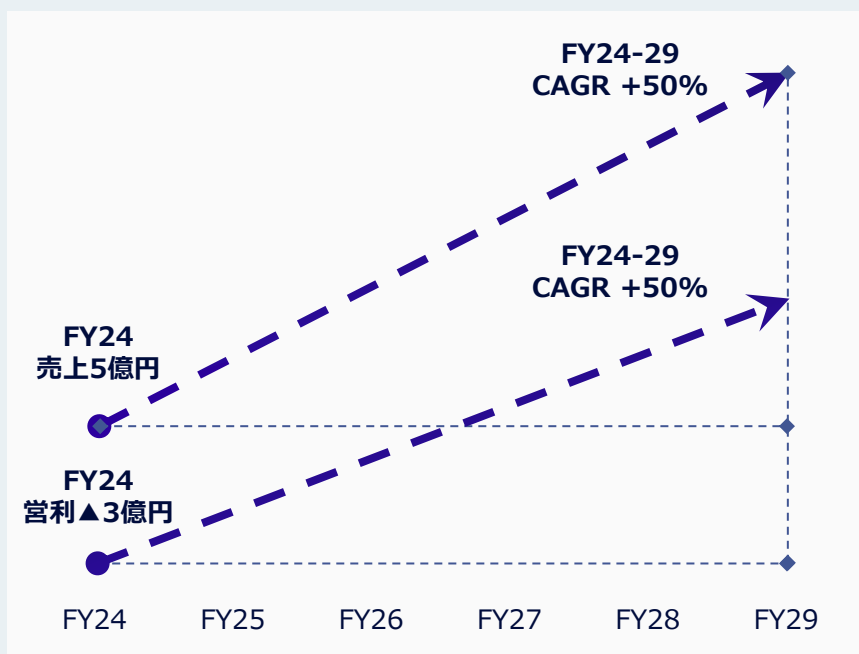
ミッドキャップマーケットリーダー

- 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**
- オファ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сал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

業績ハイライト

2025年3月期 第1四半期業績ハイライト（PL推移）

プライムアプローチ及びパートナー企業との協業アプローチの拡大により、売上高は、前年同期比9.3%成長
 前年同期は、単発の高単価プロジェクトという特殊要因があったこと、新規コンサルタントの採用に伴う人件費の増加があったことなどから売上総利益の伸び率は奮わなかったものの、上記特殊要因を除いた成長は順調で営業利益率は、前年同期比▲8.4%改善

	2024年3月期 第1四半期 (千円)	2025年3月期 第1四半期 (千円)	前年同期比 (%)
売上高	124,524	136,105	+9.3%
売上総利益	12,212	5,524	▲54.8%
営業利益	▲103,331	▲94,631	▲8.4%
売上総利益率	9.8%	4.1%	-%
営業利益利益率	▲83.0%	▲69.5%	-%

※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1四半期業績ハイライト（BS推移）

事業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より、固定資産は増加
 2024年8月1日に商号変更及び本店移転が完了
 2Q以降についても、積極的にコンサルタント人材の採用を実施するために、前期資金調達済みの現金及び預金は、コンサルタント大量採用に投下していく方針

	2024年3月期 第4四半期 (千円)	2025年3月期 第1四半期 (千円)	前年同期比 (%)
流動資産	768,143	648,120	▲15.6%
固定資産	73,082	85,182	+16.6%
資産合計	841,226	733,392	▲12.8%
流動負債	103,536	89,973	▲13.1%
固定負債	837	837	-%
負債合計	104,374	90,811	▲13.0%
純資産合計	736,852	642,581	▲12.8%
負債純資産合計	841,226	733,392	▲12.8%

04

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 グローブ市場 	
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  	

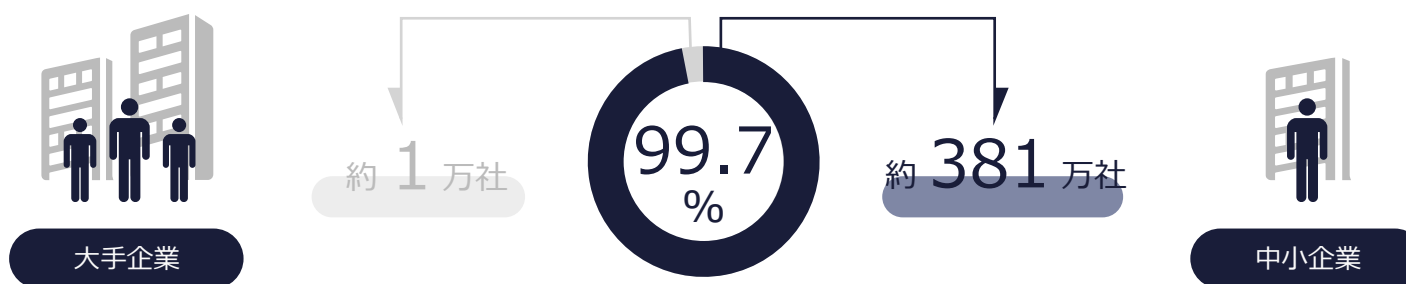


経営理念（パーパス）

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.



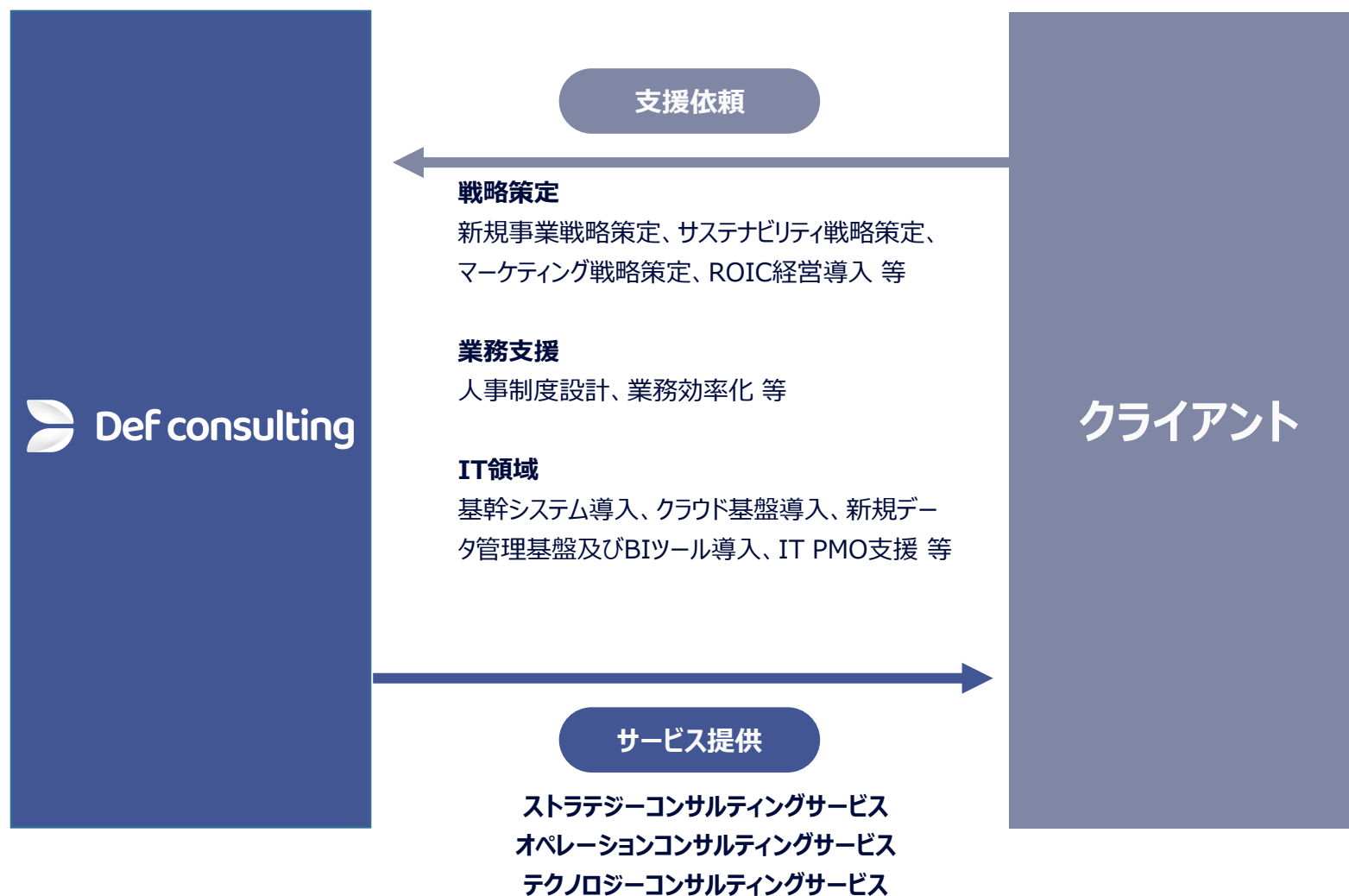
沿革

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

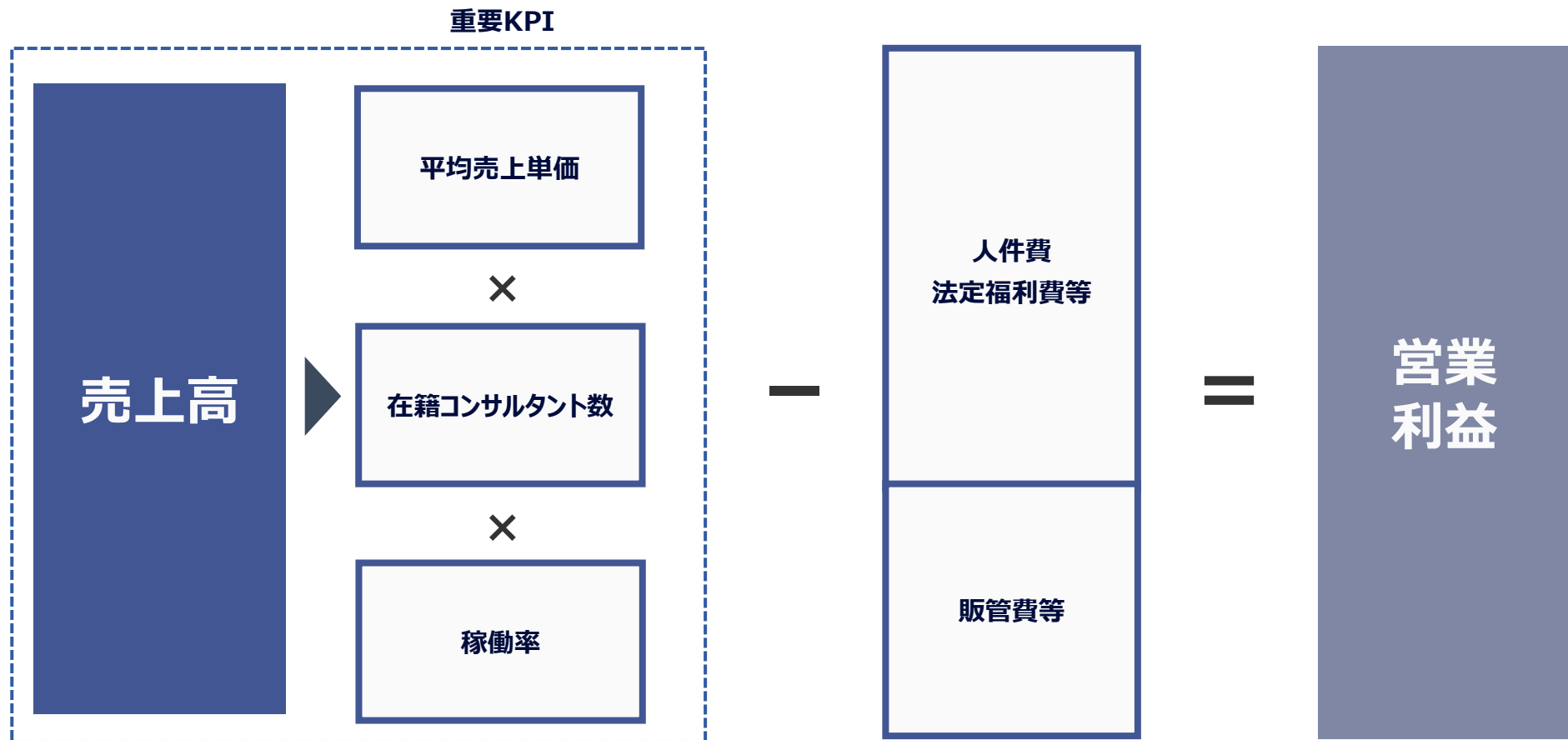
収益構造（ビジネスモデル）

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