



事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年6月30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

**会社概要**

02

**コンサルティング業界の市場環境**

03

**競合優位性及び成長戦略**

04

**リスク情報**

05

**Appendix**

01

## 会社概要

# 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 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 13-1-312583 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

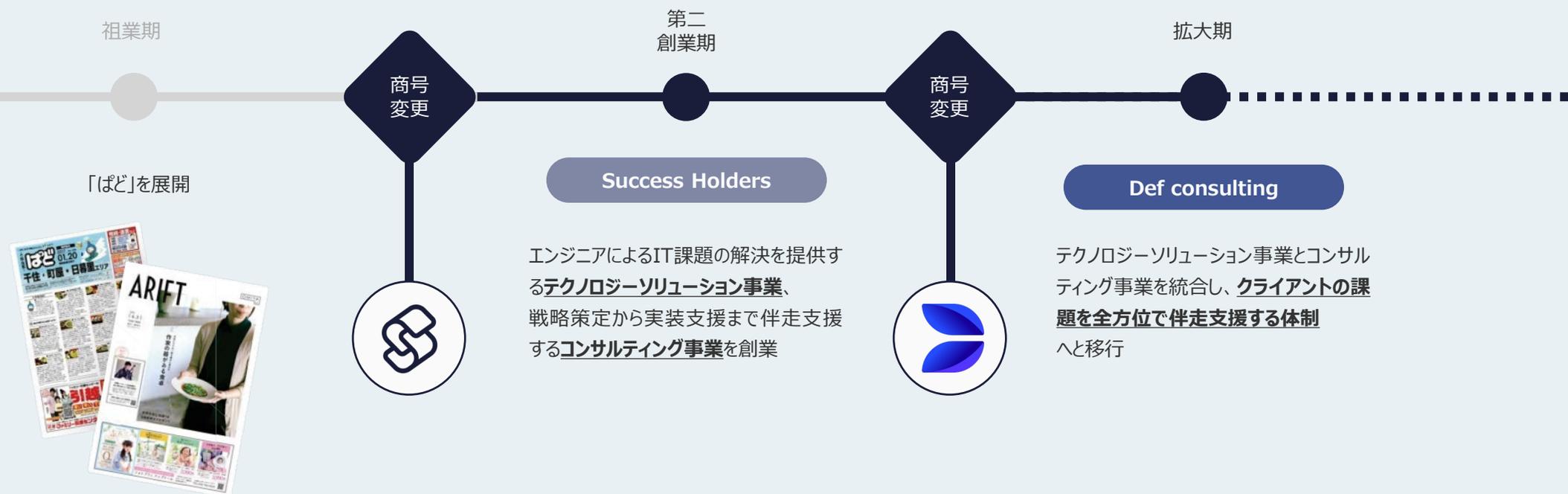
私たちの使命は、世界中のどんな企業でも  
気軽にコンサルティングを活用できる新しい世界を創出することです。

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



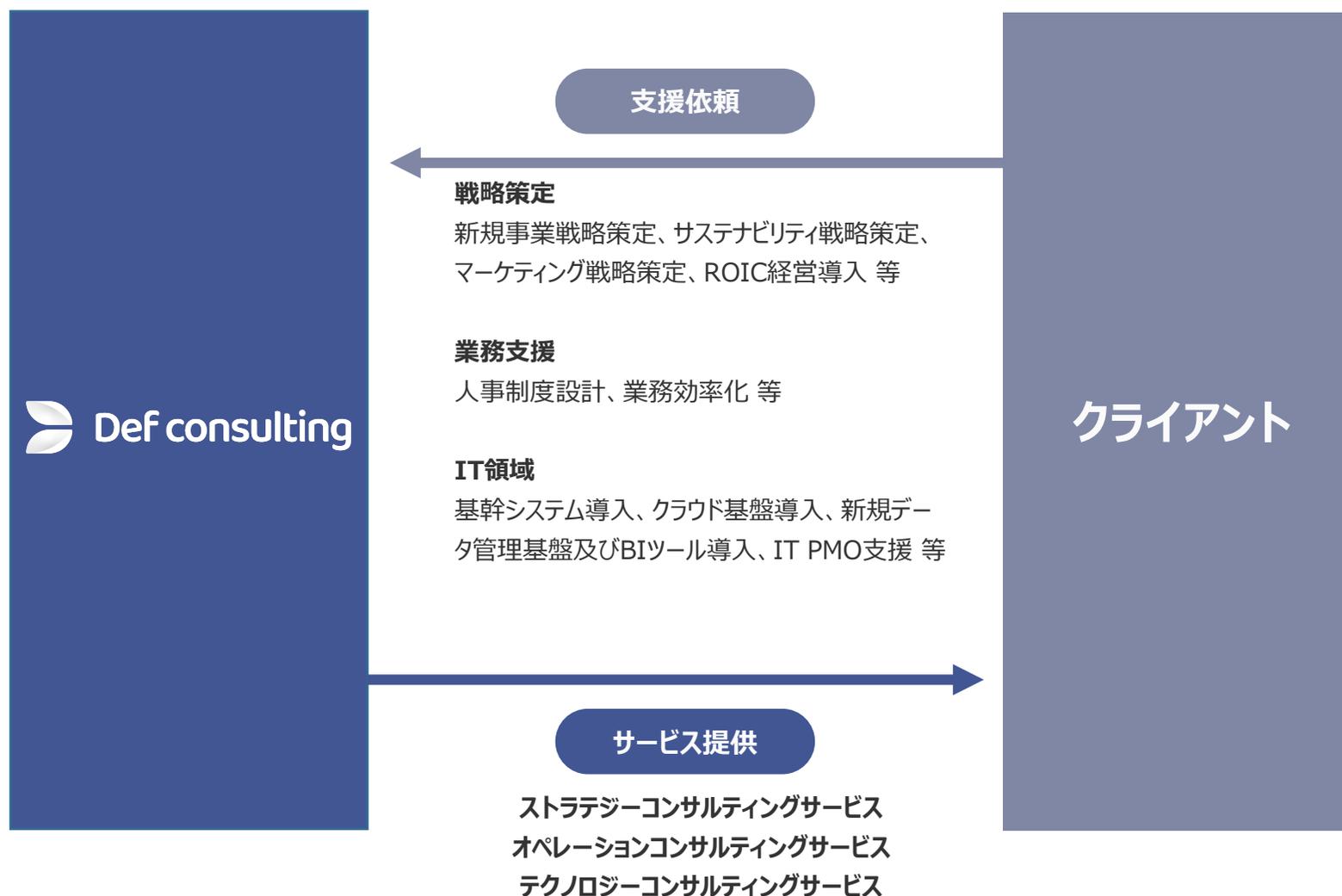
# 沿革

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

## サービス別の支援実績

ストラテジー & オペレーション・テクノロジー・プロジェクトマネジメントそれぞれの強みを生かし、長期間にわたるハンズオンでの支援体制

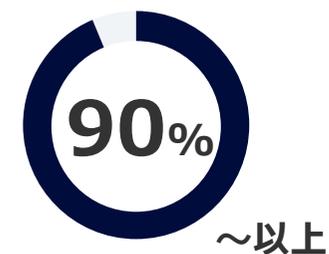
クライアントからの案件継続率についても引き続き、高い水準を維持



### サービス別案件比率



### 案件継続率



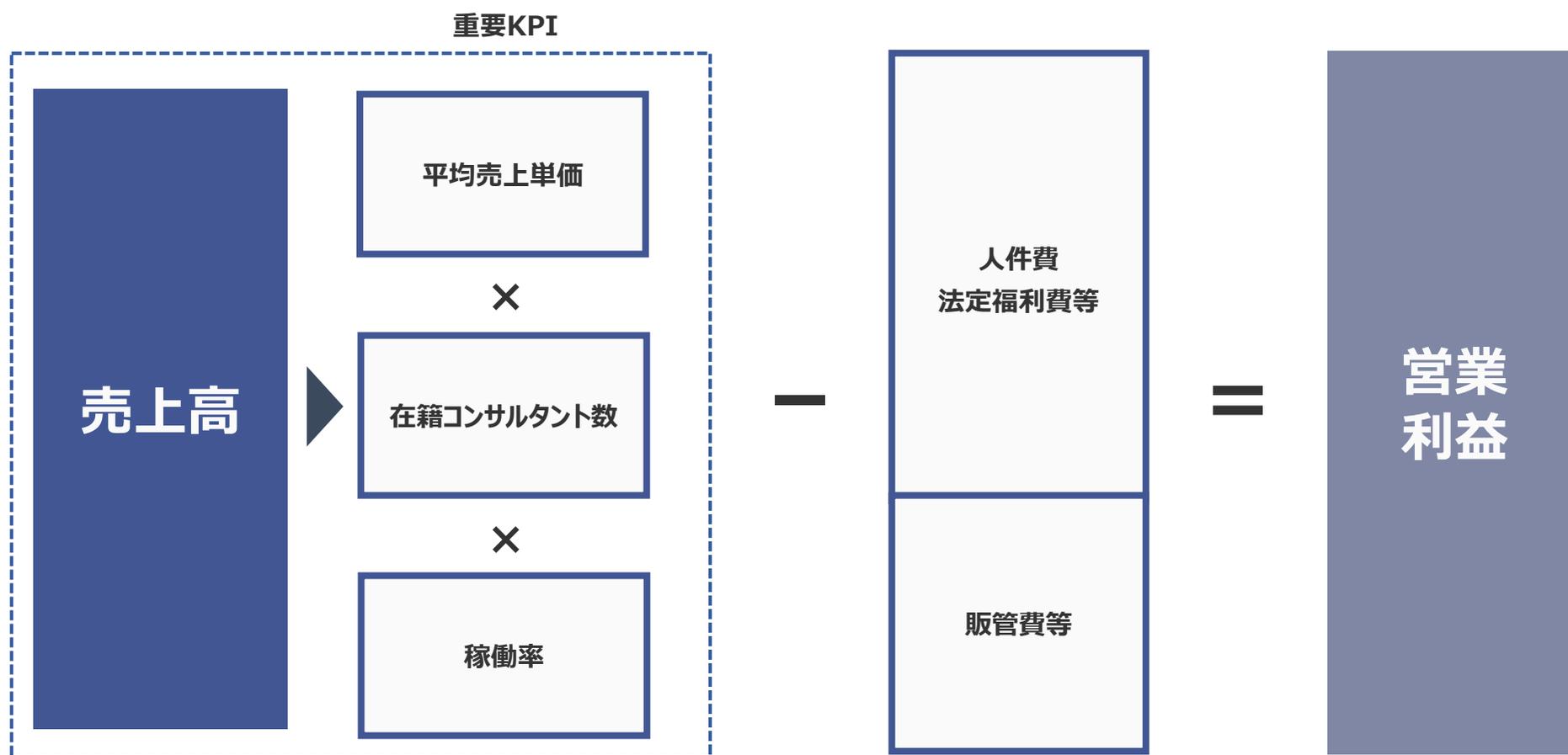
## 収益構造（ビジネスモデル）

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、前事業年度と同様の「平均売上単価」「在籍コンサルタント数」「稼働率」

### 収益モデル



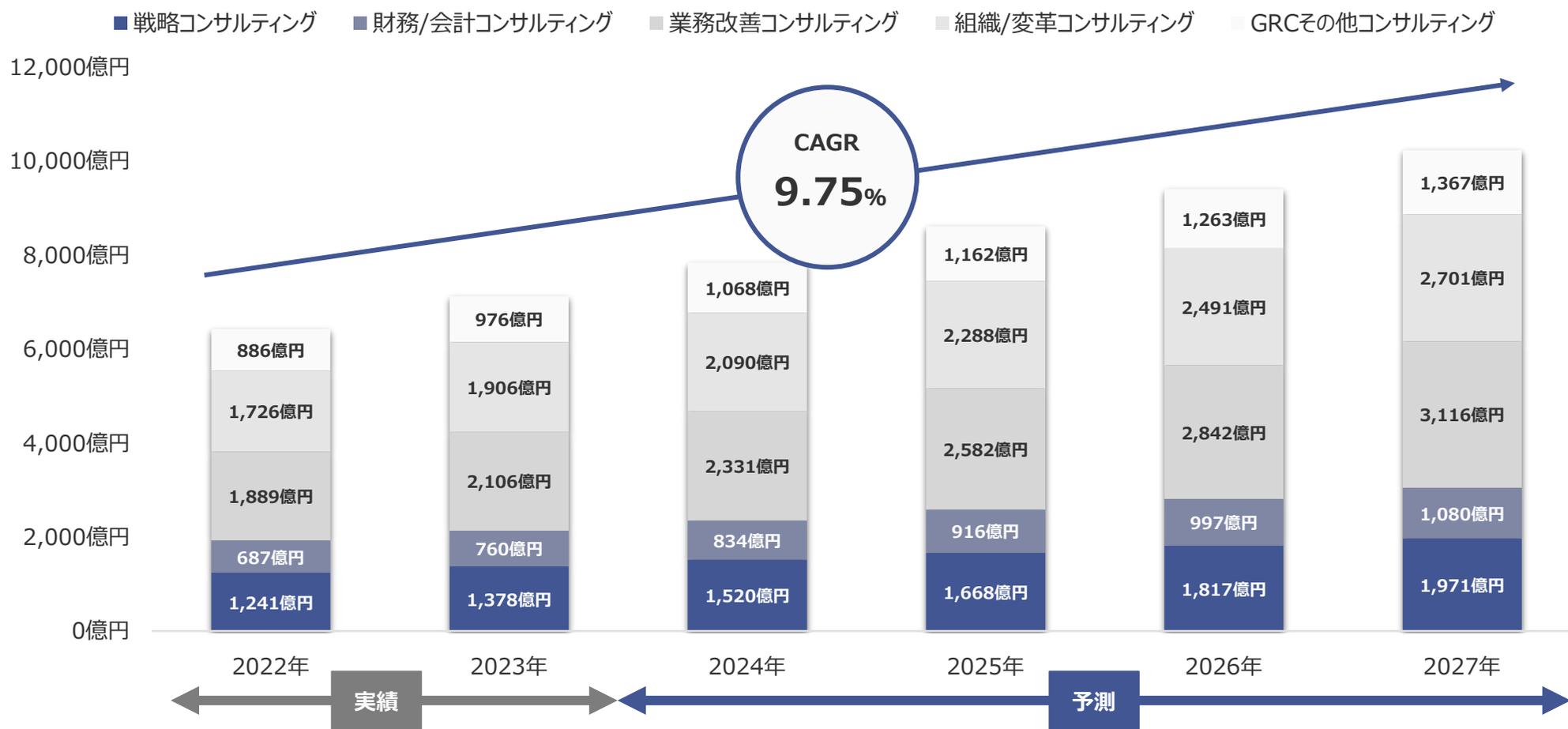
02

## コンサルティング業界の市場規模

# コンサルティング業界の市場規模

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

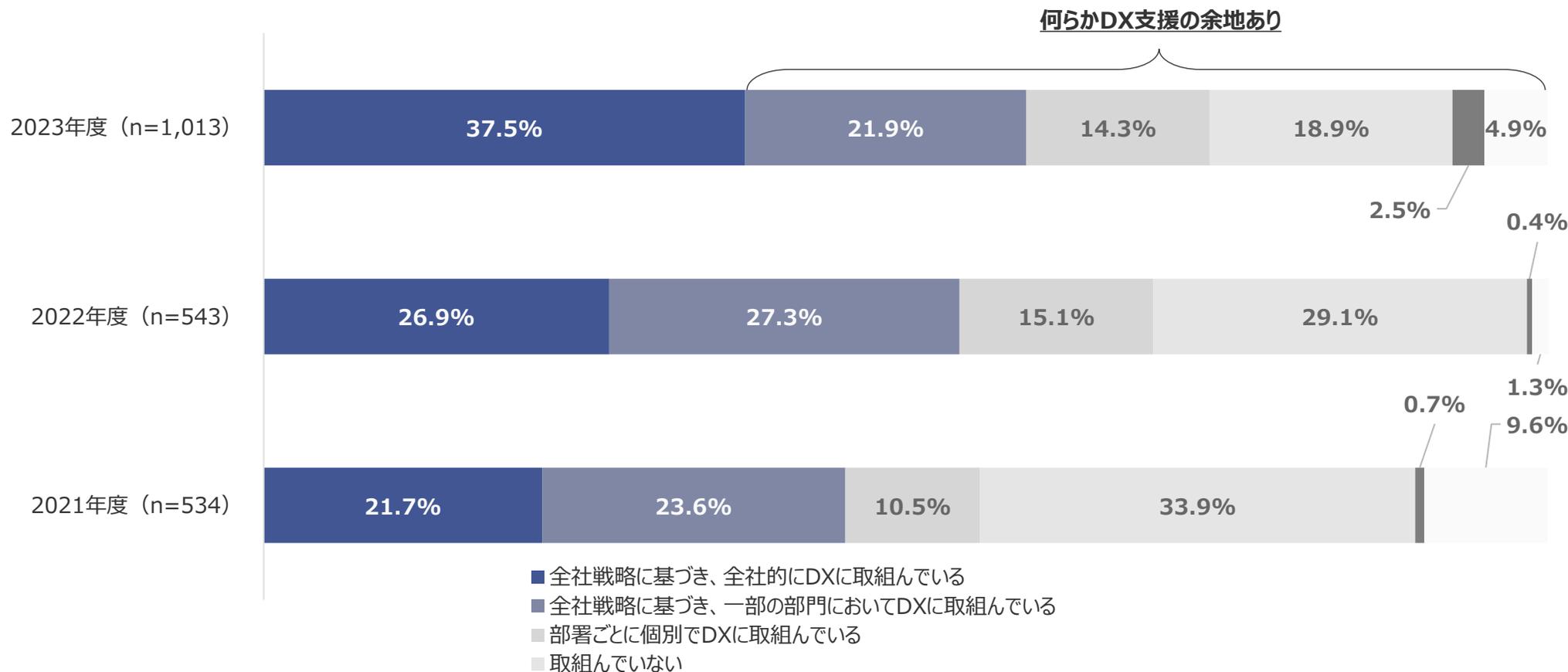


出典：IDC Japan株式会社「国内ビジネスコンサルティング市場予測、2023年～2027年」

# 足許の業界トレンド（1/2）

「DX白書2024」によれば、何らかDXに取り組んでいる企業は昨年度比4.4%増の73.7%となり、DXに対する企業の関心の高さが伺える一方、全社的にDXに取り組んでいる企業は37.5%に留まることから、依然としてDX支援に対するニーズは拡大していくものと予測

## 日本企業のDXへの取組状況

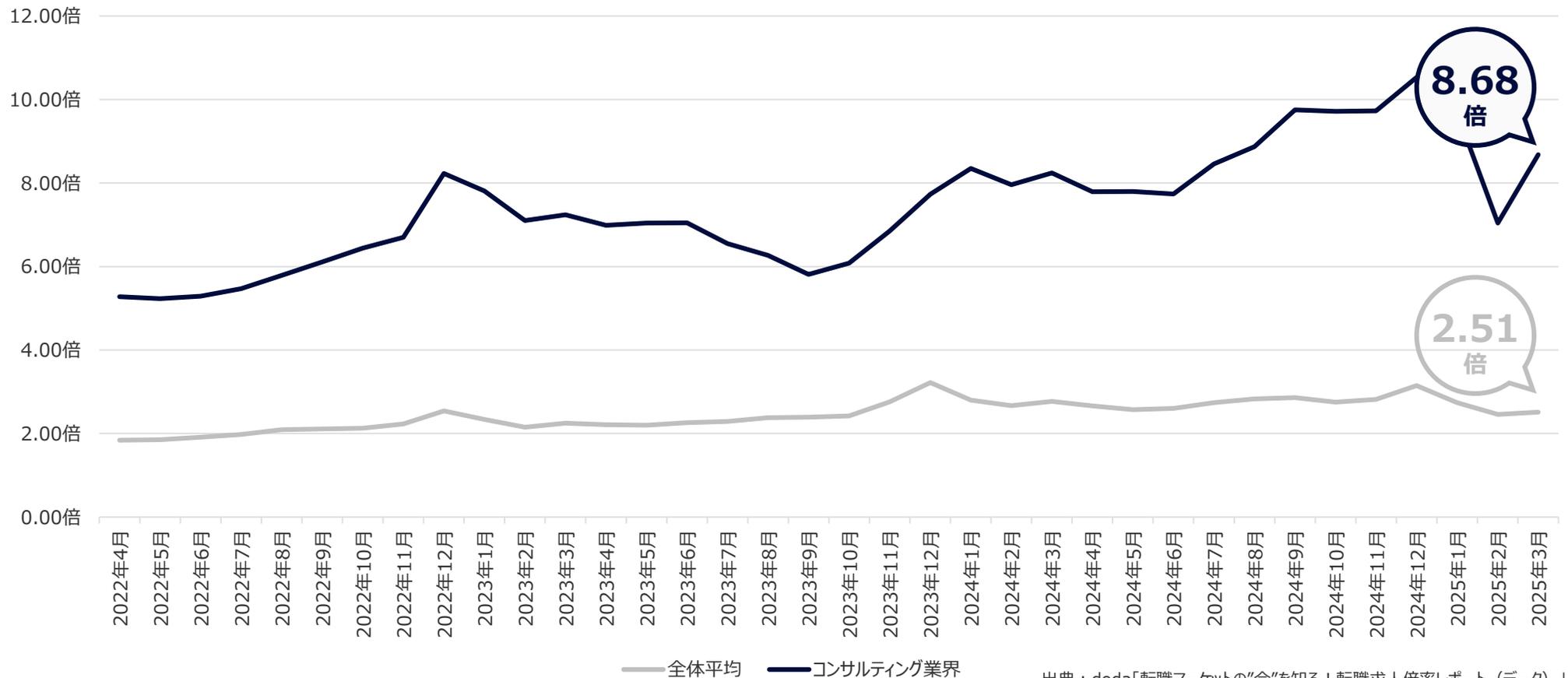


出典：独立行政法人情報処理推進機構「DX白書2024」

# 足許の業界トレンド（2/2）

コンサルティング業界の有効求人倍率は中長期で上昇傾向にあり、且つ全体平均と比較しても約3倍強の水準と、引き続きコンサルタントの市場需要は旺盛な状況

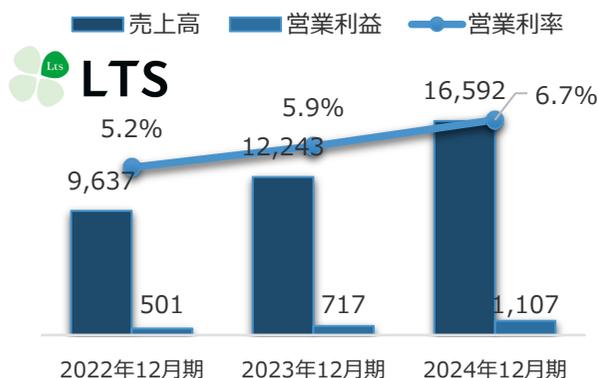
業界全体及びコンサルティング業界の有効求人倍率比較



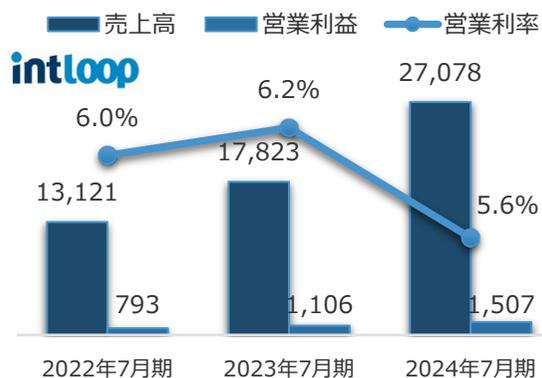
# 主要プレイヤーの業績推移（類似他社）

総合・ITコンサルティングサービスを提供する類似の主要プレイヤーは、売上高及び営業利益共に、順調に成長  
市場の拡大に伴って今後も安定的な成長が見込まれる業界

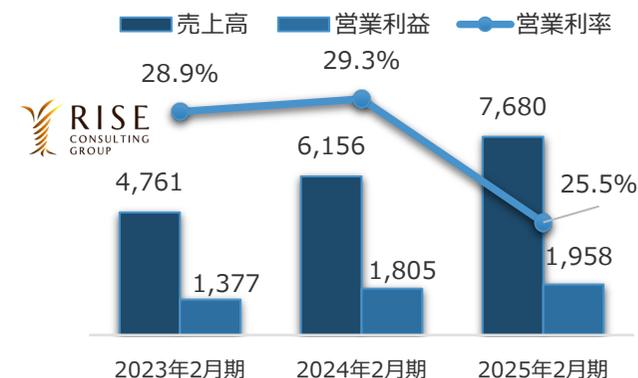
## 株式会社エル・ティー・エス



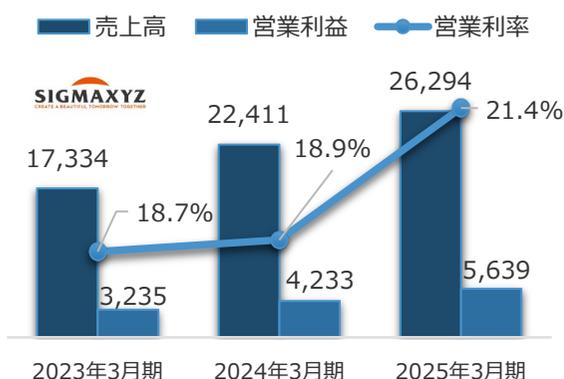
## INTLOOP株式会社



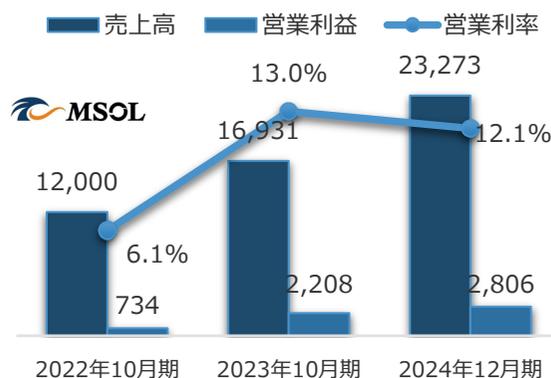
## 株式会社ライズ・ホールディング・グループ



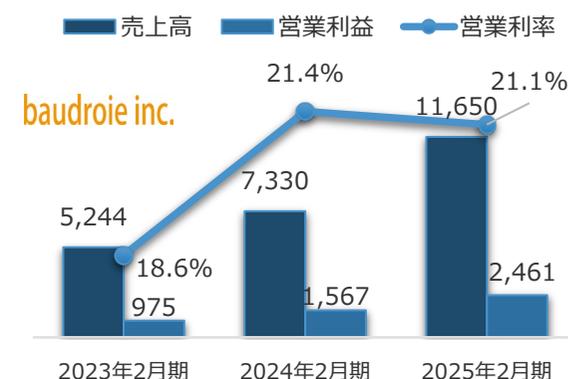
## 株式会社シグマクス・ホールディングス



## 株式会社マネジメントソリューションズ



## 株式会社ボードルア



出典：各社決算資料、適時開示等公開情報

# ミッドキャップマーケットへの参入余地

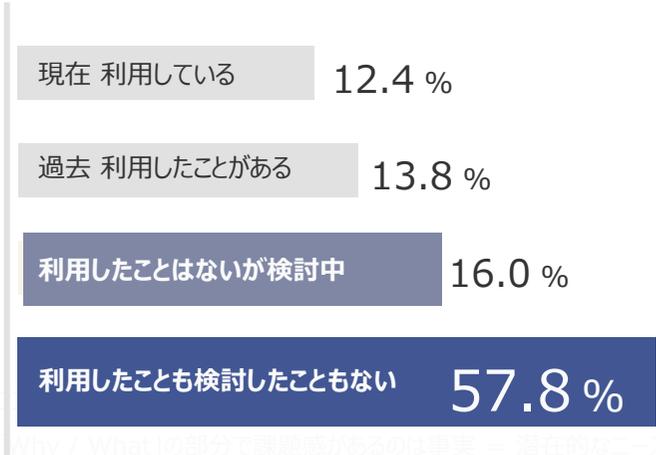
中小企業のコンサルティング利用率は低位な状態が続いている一方、黒字倒産する中小企業は近年増加傾向  
 コンサルティングサービスの介在価値を啓蒙していくことで更なる市場の開拓をしていくことは十分に可能

## 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、倒産 件数は近年増加傾向



※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「休廃業・解散企業」動向調査

03

## 競合優位性及び成長戦略

# Def consultingの競争優位性

当社の競争優位性は、主に以下の2点

## 1 全方位営業による高い稼働率

- The modelをベースとした分業制度の導入により、営業に特化した担当者が、継続的な新規開拓アプローチを実施、プライムプロジェクトを安定的に受託
- テクノロジーソリューション事業（現 コンサルティング事業）の経験・実績で積み上げられたパートナー企業の開拓・提携手法を用いて、協業プロジェクトの受託を量産

## 2 戦略から実行まで一貫して支援可能なエコシステム

- 大手総合系コンサルティングファーム、FASやIT系コンサルティングファーム等からの人材参画、テクノロジーソリューション事業（現 コンサルティング事業）のエンジニアの活躍により、戦略・構想策定～実行支援（業務改善等の戦略落とし込み・システム導入・定着支援等）まで一連の支援を自社で完結するエコシステムを構築

# 全方位営業による高い稼働率

営業に特化したメンバーによる丁寧な啓蒙活動が奏功し、これまでコンサルティングサービスを活用したことがなかったクライアントからも安定的に受託出来る体制を構築

また、多数のパートナー企業との相互案件・人材紹介体制の確立により、業種業態を問わず、戦略策定から実装まで幅広い案件の受託が量産できる体制となった

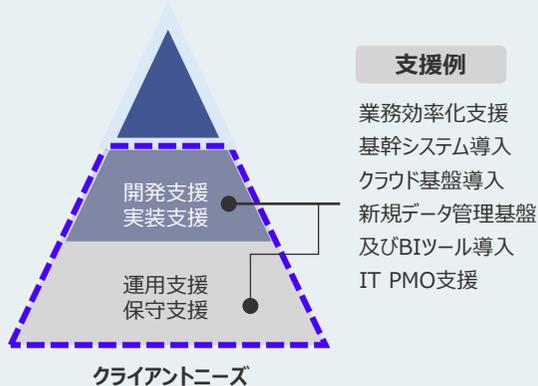
## プライムアプローチ

- 営業メンバーによる企業経営層へのダイレクトアプローチにより、戦略策定や制度設計等の経営課題に直結するピュアコンサルティングをプライム(=直契約)で受託する仕組みを構築



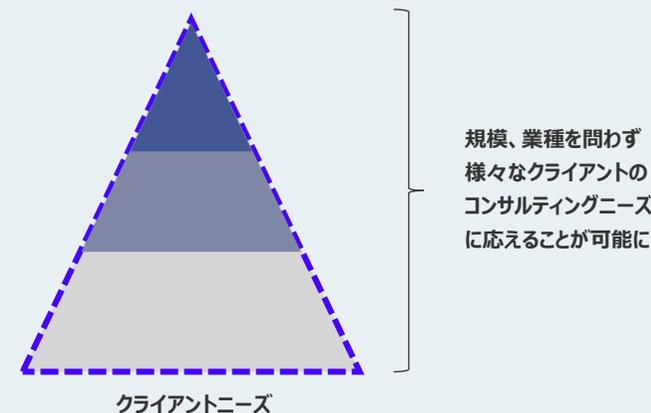
## 協業アプローチ

- 日本を代表する大企業等をメインクライアントにするパートナーコンサルティング企業と提携することで、大規模なシステム刷新、業務改革等、長期且つクライアントに入り込んで支援を行うようなプロジェクトへのアサイン機会も創出



## 全方位アプローチ

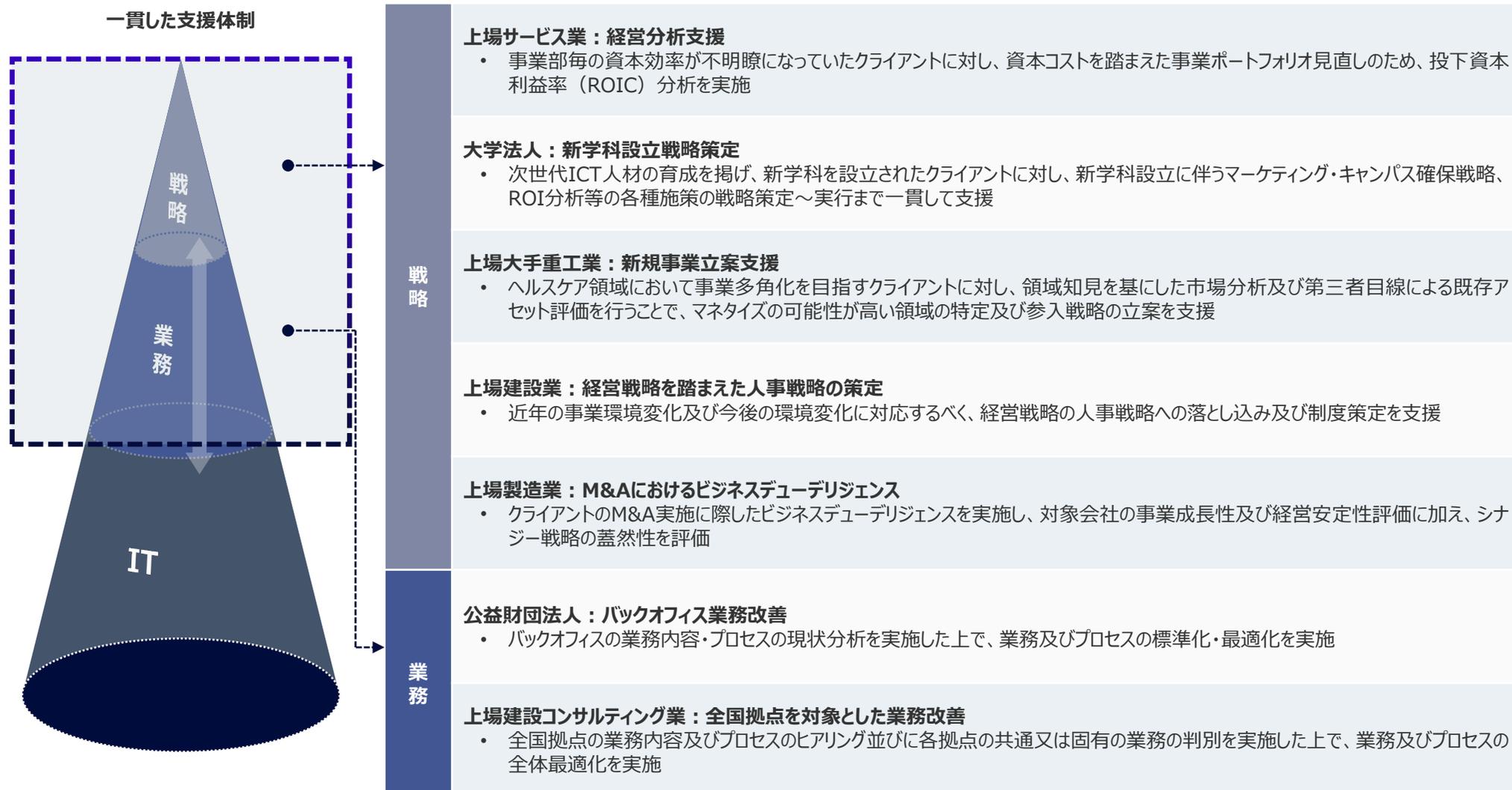
- 戦略策定から実装支援までクライアントの規模・業種を問わず、様々なニーズに対応可能なトータルコンサルティングサービスの提供が可能に



# 戦略から実行まで一貫して支援可能なエコシステム（1/2）

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

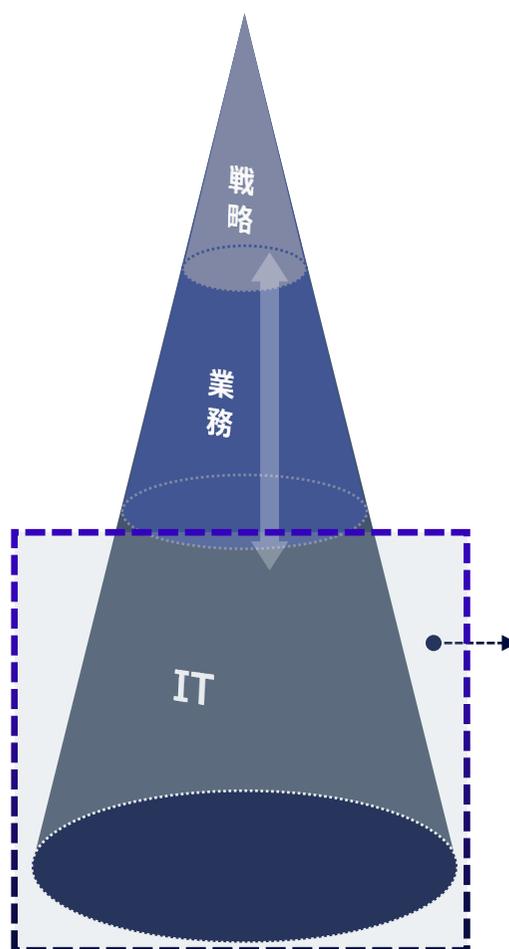


# 戦略から実行まで一貫して支援可能なエコシステム（2/2）

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

## 代表的なご支援実績

### 一貫した支援体制



#### 上場製造業：売上データ分析支援

- 中堅製造業における製品売上の増加要因を特定すべく、社内データ及び社外データを用いて統計分析や生涯収益類型に関する分析を実施

#### 上場建設業：データガバナンス体制構築支援

- 先進ICTを活用した業務高度化及び省人化に向け、データガバナンス強化のための基本方針、ルール策定及びデータの取扱いの標準化を実施し、データ戦略の基盤確立を支援

#### EC企業：BIツール導入支援

- 共通指標となるKPIを設定し、KPIをモニタリングする体制構築とBIツール導入を実現することで、業務の標準化及び効率化並びに意思決定の迅速化を支援

#### IT 専門商社：データ分析環境構想策定支援

- マーケティング部立ち上げに伴う、社内KGI・KPIの策定やKPI見える化のためのデータ分析環境の構想策定を支援

#### メガバンク：行員利用システムのリプレイス業務支援

- 次期システムへの移行プロジェクトにおける調査から移行設計及び定着までを支援

#### 大手SI企業：複数プロジェクトを横断した推進支援

- PMOとして複数プロジェクトを横断した各種システム導入を支援

#### 銀行子会社：決済系クレジットシステムの開発支援

- 次期クレジットシステム導入における詳細設計から製造及びテストまでを支援

## 成長戦略（ロードマップ）及びステージ認識

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

当社は、現在、コンサルティング案件の継続受注、既存クライアントからのリピート案件増加等により、「ステージ02」に位置しており、2026年3月期以降も引き続き、コンサル実績の積み上げ及びクライアントとの信頼構築を推進予定



### コンサルティング体制の確立

- 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

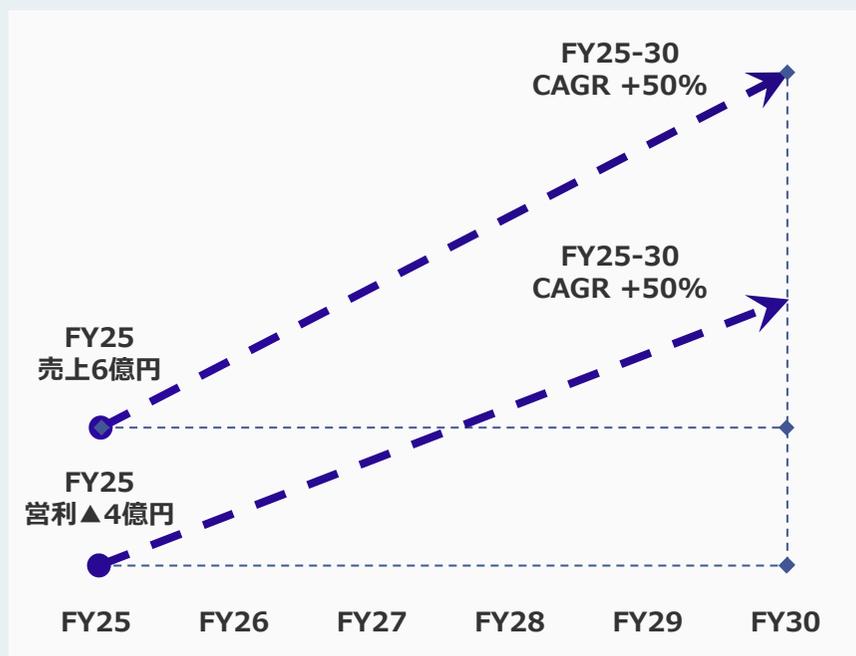
### ミッドキャップマーケットリーダー

- 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



(\* 「FY25」は、2025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

## 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

## 進捗状況：KPI推移

採用は、好調であり、在籍コンサルタント数は増加傾向、また足元についても月10人程度の採用実施  
稼働対象コンサルタントの稼働率（平均）は、前事業年度と比較すると、逡減したものの、90%超の高稼働を維持  
平均売上単価は微増に留まるものの、コンサルタントのスキル向上及びクライアントとの関係構築により今後さらに向上・  
改善していく想定

重要KPI		前事業年度	当事業年度	前年同期比
売上高	平均売上単価	6,675千円	6,735千円	+0.9%
	×			
	在籍コンサルタント数	93人	130人	+39.8%
	×			
	稼働率	96.1%	92.9%	-

## 進捗状況：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  
 なお、2026年3月期の業績予想数値は、コンサルティング事業の事業拡大の進捗に大きく影響する状況にあるため、現時点で信頼性の高い業績予想数値を算出及び公表することが困難な状況が継続  
 今後は、詳細な事業計画・展開に基づく業績予想の精査が完了次第、速やかに公表予定

	前事業年度 (千円)	当事業年度 (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

## 進捗状況：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 (千円)	当事業年度 (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

## 進捗状況：第三者割当増資による調達資金の充当状況（1 / 2）

2023年5月19日付の「第三者割当による新株式の発行及び親会社以外の支配株主の異動に関するお知らせ」にて開示のとおり、第三者割当増資を実施

上記に関する調達資金の具体的な使途及び2025年3月末時点における充当状況は以下のとおり

### 第三者割当増資による調達資金の充当状況

具体的な資金使途	充当金額	充当予定時期	充当状況 (2024年3月末時点)	充当状況 (2025年3月末時点)
① 人材確保に係る採用関連費	400百万円	2023年6月～2025年3月	67百万円を充当済	全て充当済
② 教育訓練に係る研修費及び採用後の教育期間における人件費	95百万円	2023年6月～2025年3月	22百万円を充当済	全て充当済

## 進捗状況：第三者割当増資による調達資金の充当状況（2/2）

2025年5月30日付の「第三者割当による第6回新株予約権（行使価額修正条項付）及び第1回無担保普通社債の発行並びに新株予約権の買取契約の締結に関するお知らせ」にて開示のとおり、第三者割当増資及び無担保普通社債発行を実施

上記に関する調達資金の各々の具体的な使途及び2025年6月末時点における充当状況は以下のとおり

### 第三者割当増資による調達資金の充当状況

具体的な資金使途	充当金額	充当予定時期	充当状況 (2025年6月末時点)
① 社債の償還	200百万円	2025年6月～2026年6月	160百万円充当済み
② 既存事業強化を目的とした M&A及び資本業務提携等に係る投資資金	462百万円	2025年6月～2027年3月	充当なし

### 無担保普通社債による調達資金の充当状況

具体的な資金使途	充当金額	充当予定時期	充当状況 (2025年6月末時点)
① 既存事業強化を目的とした M&A及び資本業務提携等に係る投資資金	190百万円	2025年6月～2027年3月	充当なし

今後の既存事業の強化を目的としたM&A及び資本業務提携等については、計画が決定された場合、新株予約権の行使状況、及び具体的な資金使途が変更となった場合等、適切なタイミングで開示予定

## 進捗状況：上場維持基準の適合に向けた進捗状況（1 / 4）

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ー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

東証グロース市場上場維持基準		株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式比率	時価総額
当社の 適合状況 及び 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 (グロース市場)		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	<b>不適合</b>
改善期間		-	-	-	-	2026年3月末

## 進捗状況：上場維持基準の適合に向けた進捗状況（2/4）

2025年3月期における取り組みの実施状況・評価及び2026年3月期以降の取り組みは、以下のとおり

取り組み内容	2025年3月期	2026年3月期以降
<p>(1) 優秀な人材の採用</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>計画的な中途採用の実施及び人材紹介エージェントとの緊密な関係構築により、101名（※）のITコンサルタント及びITエンジニアの採用を達成 （※）一部入社が2026年3月期にずれ込み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>計画的な新卒及び中途採用</li> <li>人材紹介エージェントと緊密な関係構築</li> </ul>
<p>(2) 長期安定雇用の実現</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>以下の具体的な施策を実施               <ul style="list-style-type: none"> <li>①人材の教育体制の強化                   <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 各個人のキャリアパスの明確化及び提供</li> <li>✓ eラーニングプラットフォーム等を利用した定期的なスキルアップ研修の実施</li> <li>✓ キャリアコンサルタントによるメンタープログラムの実施</li> <li>✓ 社内勉強会やワークショップの開催</li> </ul> </li> <li>②長期安定雇用の実現                   <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 公平で透明性のある人事評価制度の再構築</li> <li>✓ リモートワーク導入及び資格取得支援制度の拡充</li> <li>✓ 定期的なミーティングやアンケート実施等による経営陣と従業員間のコミュニケーション強化</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>左記の施策を継続して実施及びアップデート</li> </ul>
<p>(3) 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</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>以下の具体的な施策を実施               <ul style="list-style-type: none"> <li>①プロジェクトの進捗管理                   <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ プロジェクト受注前及び開始時におけるリスクアセスメントの実施</li> <li>✓ プロジェクト管理ツールの活用</li> <li>✓ プロジェクトの進捗に対するモニタリングのための定期的なステータスミーティングの実施</li> </ul> </li> <li>②安定した稼働率の実現                   <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ コンサルタントのリソース管理体制の構築</li> <li>✓ 定期的な健康チェックやストレスマネジメントプログラムの導入</li> <li>✓ 定型業務自動化の促進</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>左記の施策を継続して実施及びアップデート</li> </ul>

## 進捗状況：上場維持基準の適合に向けた進捗状況（3 / 4）

2025年3月期における取り組みの実施状況・評価及び2026年3月期以降の取り組みは、以下のとおり

取り組み内容	2025年3月期	2026年3月期以降
<p>(4) 安定的な資金調達の確保及び財務基盤の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 第三者割当増資による資金調達について               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 2023年5月19日付の「第三者割当による新株式の発行及び親会社以外の支配株主の異動に関するお知らせ」にて開示したとおり、株式会社The capitalに対して第三者割当増資を実施したことにより約500百万円の資金を調達済み</li> <li>✓ 調達資金のうち、発行諸費用を除いた495百万円の具体的な使途は以下のとおり                   <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 人材確保に係る採用関連費：400百万円</li> <li>➢ 教育訓練に係る研修費及び採用後の教育期間における人件費：95百万円</li> </ul> </li> <li>✓ 上記の調達資金は、全て充当済み</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2026年3月期における資金調達について               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 2025年5月30日付「第三者割当による第6回新株予約権（行使価額修正条項付）及び第1回無担保普通社債の発行並びに新株予約権の買取契約の締結に関するお知らせ」のとおり、Long Corridor Alpha Opportunities Master Fund及びMAP246 Segregated Portfolio, a segregated portfolio of LMA SPCに対して第三者割当増資を実施したことにより約666百万円の資金を調達予定</li> <li>✓ 調達資金のうち、発行諸費用を除いた662百万円の具体的な使途は以下のとおり                   <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 社債の償還：200百万円</li> <li>➢ 既存事業強化を目的としたM&amp;A及び資本業務提携等に係る投資資金：462百万円</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>• 上記以外に、継続して様々な資本政策を検討しながら、安定的かつ機動的な資金調達を通じて、財務基盤の強化を図る</li> </ul>
<p><b>2026年3月期より追加</b></p> <p>(5) 既存事業強化を目的としたM&amp;A及び資本業務提携等の実施</p>	<p style="text-align: center;">—</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 以下の具体的な施策を計画               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 既存顧客基盤と親和性の高い企業（SES、IT開発、PMO等）の買収を通じ、案件単価と稼働率の向上を図る戦略的M&amp;A及び資本業務提携等の推進</li> <li>✓ AI、BI及びデータ分析等の既存事業と親和性が高かつ付加価値の高いサービスへの水平展開を図る戦略的M&amp;A及び資本業務提携等の推進</li> </ul> </li> </ul>
<p>(6) 企業ブランドカ &amp; 認知度の向上</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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、「株式会社Success Holders」から「株式会社Def consulting」へと商号変更</li> <li>• 同時に、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「虎ノ門ヒルズ 森タワー」への本店移転実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 以下の具体的な施策を計画               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ブランドストーリーテリングの作成及び対外発信</li> <li>✓ デジタルマーケティングの強化</li> </ul> </li> </ul>

## 進捗状況：上場維持基準の適合に向けた進捗状況（4 / 4）

2025年3月期における取り組みの実施状況・評価及び2026年3月期以降の取り組みは、以下のとおり

取り組み内容	2025年3月期	2026年3月期以降
(7) 株主還元施策	—	<ul style="list-style-type: none"> <li>以下の具体的な施策を計画               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 配当金の支払い及び株主優待制度の導入</li> <li>✓ 株主総会のオンライン化及び決算説明会の実施等による株主とのコミュニケーションの強化</li> <li>✓ 長期的な成長ビジョンや戦略の提示</li> </ul> </li> </ul>
(8) IR/PR活動の実施	—	<ul style="list-style-type: none"> <li>以下の具体的な施策を計画               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ IR/PRサイトの充実</li> <li>✓ 企業の最新情報、業績の動向及び今後の見通し等のニュースレターのリリース</li> <li>✓ ソーシャルメディアの活用及びイベントやセミナーの開催</li> </ul> </li> </ul>

### 今後の取組内容

以下の取組を軸として各種取組を推進し、2026年3月末までに上場維持基準の適合を目指す

- ✓ ITコンサルタント及びITエンジニアの積極的な採用
- ✓ 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

04

## リスク情報

## 認識するリスク及び対応策（1 / 2）

現時点で当社が認識している主な事業のリスクは以下のとおり

その他のリスクについては、有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」を参照

項目	主要な事業のリスク	主要な事業のリスク (詳細)	主要な事業のリスクに対する対応策	顕在化の 可能性/時期	影響度
事業内容	人材の採用及び育成に関するリスク (※)	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンサルティング業界における人材の争奪により、優秀なコンサルタント及びITエンジニアの採用及び育成が計画どおりに進まない場合並びに優秀なコンサルタント及びITエンジニアの社外流出が生じた場合等には、競争力の低下や事業規模拡大の制約、クライアントに提供するサービスレベルの低下をもたらし、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性がある。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>継続的な人材確保に向けて、ターゲット人材像の明確化に基づいた戦略的採用活動を展開するとともに、紹介制度やリファラル採用等の活用を含む多様な採用チャネルの拡充</li> <li>コンサルタント及びITエンジニア自らが成長を実感でき、自社に対して愛着を持てる環境を整えること及び彼らのスキルを様々な領域で伸ばすことのできる教育体制の整備</li> <li>評価制度の透明化やキャリアパスの明確化を通じた従業員エンゲージメントの向上</li> </ul>	中/不明	大
事業内容	プロジェクトの管理等に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>プロジェクトごとの個別性が高く、クライアント要望の高度化、案件の複雑化や完成までの事業環境の変化等によって、受注時に採算性が見込まれる案件であっても、作業工数の増加により採算が確保できない可能性があり、受注時の想定以上に作業が発生する場合は、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性がある。</li> <li>プロジェクト管理が不十分で品質が低下した場合及び予想外の事態の発生により採算が悪化した場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性がある。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>受注管理においてプロジェクトに対する全社共通の基準に準拠してリスクチェックの実施及びプロジェクトの進捗管理において注視すべきプロジェクトに対するモニタリングやプロジェクトマネージャーによる日々の管理の実施</li> <li>プロジェクトの実行段階では、定期的なレビュー会議の実施やKPIに基づく進捗・品質・工数のトラッキングの導入により、プロジェクト運営の標準化とトラブル発生時の迅速な対応体制の強化</li> <li>過去の案件データに基づくナレッジの蓄積と再利用を推進し、プロジェクト計画段階における精度向上及び類似案件におけるリスクの事前回避</li> </ul>	中/不明	中

(※) 2024年6月28日付の「事業計画及び成長可能性に関する事項」にて開示した際に「優秀な人材の採用に関するリスク」と「人材の教育体制及び長期安定雇用に関するリスク」をそれぞれ記載したが、両リスクを統合したことにより主要な事業リスクが1つ減少している。

## 認識するリスク及び対応策（1 / 2）

現時点で当社が認識している主な事業のリスクは以下のとおり

その他のリスクについては、有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」を参照

項目	主要な事業のリスク	主要な事業のリスク (詳細)	主要な事業のリスクに対する対応策	顕在化の 可能性/時期	影響度
事業内容	M&A又は資本提携等に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;A等を実施する場合には、事前の精査等によって、対象企業又は事業等のリスク、収益性及び投資回収の可能性等を検討しておりますが、M&amp;A等が実施された場合、一時費用の増加やのれん償却費の増加等が想定され、一時的に業績に悪影響を及ぼす可能性がある。</li> <li>当初見込んだとおりの収益及び投資回収が進まなかった場合、のれんの減損等によって当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性がある。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;Aや資本提携等の実施にあたっては、対象企業又は事業の事前精査（デューデリジェンス）を通じて、財務・法務・事業面でのリスクの把握及び収益性や投資回収可能性の慎重な検討の実施</li> <li>取締役会等において戦略的成長やリスク対比効果等を含めた複数観点からの審議を行う体制の整備</li> <li>M&amp;A実行後においても、統合プロセス（PMI）において、対象事業の早期の業績可視化や進捗管理を実施するとともに、当社の経営管理手法の導入を通じてガバナンス体制の強化</li> <li>のれんの定期的な評価を実施し、必要に応じて減損の兆候の早期把握に努めることで、財政状態への影響を最小化する管理体制の構築</li> </ul>	中/不明	中
事業内容	財務基盤に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>今後も継続的に優秀なコンサルタント及びITエンジニアの積極的な採用及び育成並びに安定した稼働率の確保等を推進し、黒字転換を図るためには、必要な資金を安定的に確保することが重要であり、資金調達、計画どおりに進まない場合には、当社業績に影響を及ぼす可能性がある。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>持続的な企業価値の向上に繋がる未来への投資を実行するために、様々な資本政策を検討しながら、安定的かつ機動的な資金調達を通じて財務基盤の強化</li> <li>事業計画の進捗状況や外部環境の変化に応じて、機動的に資金需要を見直す体制の整備</li> <li>有事においても資金繰りの安定性を確保できるよう、複数の資金調達手段の併用及び必要に応じた資金繰りシミュレーションの実施等によるリスクヘッジ</li> </ul>	小/不明	中

(※) 2024年6月28日付の「事業計画及び成長可能性に関する事項」にて開示した際に「優秀な人材の採用に関するリスク」と「人材の教育体制及び長期安定雇用に関するリスク」をそれぞれ記載したが、両リスクを統合したことにより主要な事業リスクが1つ減少している。



# Appendix

# 2025年3月期総括 & 振り返り（エグゼクティブサマリー）

## 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**

## 2025年3月期総括 & 振り返り（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

## 2025年3月期総括 & 振り返り（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

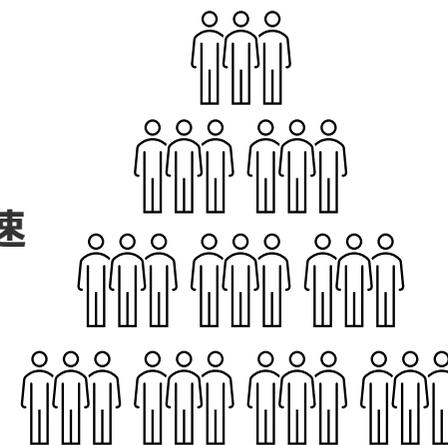
#### 人材エージェント

- ✓ 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)

## 2025年3月期総括 & 振り返り（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、といった意味を含めた
- 「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活きと、誇りをもって働ける環境を提供

## 2025年3月期総括 & 振り返り（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

**Deloitte.**  
デロイト トーマツ

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

 ACP 有限責任事業組合  
( **accenture** )

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

  
**Sales Marker**

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

## 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。

本資料のアップデートについては、2026年6月頃に開示することを予定しております。

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