



2026年3月期 第1四半期決算説明資料

2025年8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

業績

- 売上高は前年同期比**+35.1%**の進捗
- 採用費高騰に係るコスト増、シーズナル要因による稼働率の減少等により利益ベースでは前年同期比でマイナス

フリーランス等の外部調達も活用しコスト効率を意識した運営と、シーズナル要因解消による稼働率向上で改善傾向を引き続き早期の黒字化と将来の規模拡大のバランスを重視した運営を継続する

採用

- 期初来の入社確定者は**52名**まで拡大
- **パートナーコンサルタントの加入**により事業進展をさらに加速

当期も継続して増員中、年間120名超の採用を目指す。上記フリーランスの活用や、外部パートナーとのアライアンスも並行して実施

営業

- パートナーコンサルタントの既存ネットワークを活用した**新規クライアントの開拓やアライアンスパートナーを通じたリードの獲得**など、よりプライムプロジェクトの受注に注力

新たなサービス領域の拡充も進行中、コンサルティングビジネスを次のステージに進めるべく取組を加速させていく

調達

- 公表済の第三者割当てでの資金調達について、順調に調達が進んでいる
- 調達資金による**インオーガニック戦略の検討を進めている**

M&Aは価格妥当性やシナジーの多寡を慎重に検討しつつ、その他の企業価値向上に資するあらゆる取組についても早急に検討を進める

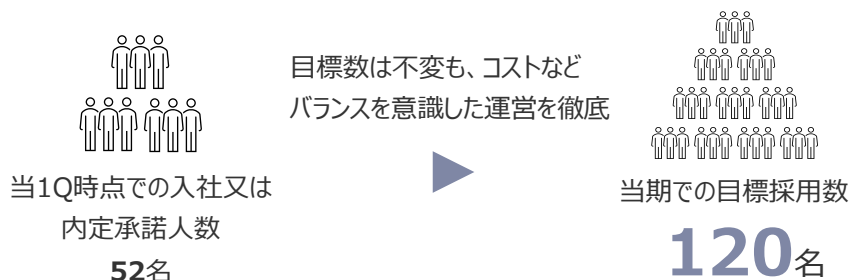
採用及び営業進捗

当期120名のコンサルタント採用に向けて順調に増員中
 パートナーコンサルタントの採用により、営業面でも更なる強化を図る

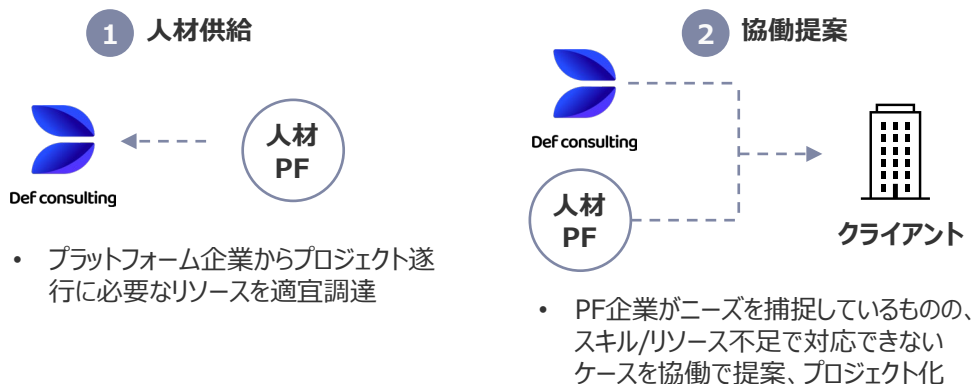
採用進捗

- コンサルタントの早期且つ相応の採用の方針自体は不変だが、採算やコスト効率を徹底し、将来の成長とのバランスを意識した運営を継続
- フリーランスの活用についても既に複数のプラットフォームと連携を進めており、人材供給の他、協働での提案活動も今後展開予定

(採用数)

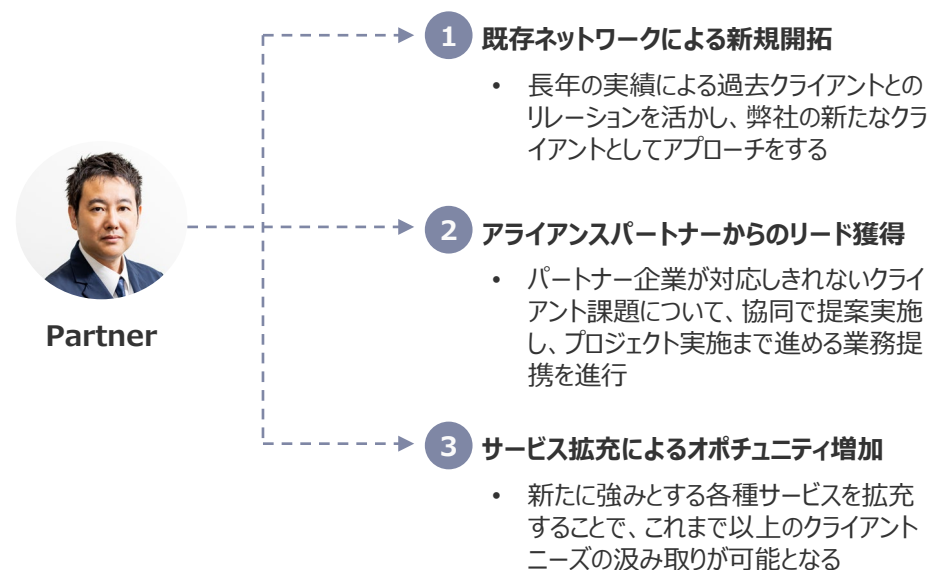


(フリーランス)



営業チャネルの拡大

- パートナーコンサルタントの既存ネットワーク、アライアンスパートナーとの連携により、サブコントラクト支援によらないピュアなプライムプロジェクトの獲得可能性が広がっている
- クロスボーダー案件の支援体制や、AI関連サービスの共同開発など、サービスラインナップの強化・拡充が進むことで、よりアプローチできるクライアント層も広がる可能性



(参考) パートナーコンサルタント紹介



猪浦 彰一郎
Partner

<主なキャリア>

- ✓ 大学卒業後、CSK（現SCSK）に入社し、会計PKG導入SEを経験。その後アクセンチュア、PwC、KPMG等のコンサルティングファームにて、大手代理店、総合商社、大手金融、行政等の案件開拓を行い、自らデリバリーも行いつつ様々な業界のデジタル化推進に係るPJをリード。
- ✓ 近年においてはブティックファームにてデジタルコンサルティング領域の統括責任者を歴任。
- ✓ 現職ではテクノロジー領域のコンサルティング事業統括責任者として新規顧客開拓・提案・デリバリー・オフリング作成等の組織運営をリード。

<プロジェクト責任者・PMとしてのプロジェクト実績>

■ Strategy&Operation領域

大手商社・大手メディア・大手不動産：JV設立によるオフィス街活性化に向けた新規事業開発

大手建築設計：全社横断業務改革組織構築・各部門業務改革ハンズオン支援（ガバナンス対応、セキュリティ対応含む）

某都道府県庁：全庁業務改革

■ Technology領域

某都道府県庁：県下市町村におけるデジタル化推進戦略策定・実行計画策定

大手商社グループ：基幹システム刷新に係る伴走型構想策定

大手製造業：MBD人材育成に向けた戦略策定・ありたき職層定義

政府系外郭企業：システム基盤モダナイゼーションに係る構想策定

■ 高難易度プロジェクトマネジメント領域

某ブティックファーム：クライアント要請によるPM交代・PJ立て直し支援（IT構想策定案件）

大手代理店グループ：グループ全体のIT-PJの第三者レビュー（システム開発監）

大手医療事業：大規模開発案件におけるプロジェクトリプラン・PJ立て直し支援

■ クロスボーダー領域

大手製造業：米国主要拠点における受発注・出荷業務LT短縮に向けた業務改革（日米共同PJ）

大手金融：グローバルAML対応強化支援（主に在外子会社対応）

大手商社：グローバルCSIRT強化/セキュリティルール整備・展開支援

他、案件多数

第三者割当増資による調達資金の進捗状況

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7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7月末時点)
① 社債の償還	200百万円	2025年6月～2026年6月	全て充当済
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7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

東証グロース市場への上場維持への進捗状況

東証グロース市場への上場維持基準を満たしていないのは時価総額基準のみ
 今後も引き続きグロース市場への上場維持に向け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	不適合

対応施策

- ✓ 既存事業のオーガニックな成長の継続
- ✓ **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**
- ✓ **その他インオーガニック戦略について、あらゆる施策を検討**

2026年3月期 第1四半期業績ハイライト（PL推移）

売上高は、前年同期比で35.1%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、コンサルタント採用の高コスト化による採用関連費増、シーズナル要因による稼働率低下等の影響で前年同期比でマイナス

コンサルタント採用はコスト効率を意識しつつも将来の事業拡大に向けて引き続き損益とのバランスを見ながら運営していく方針

	前第1四半期累計期間 (千円)	当第1四半期累計期間 (千円)	前年同期比
売上高	136,105	183,807	+35.1%
売上総利益	5,524	▲12,217	-%
売上総利益率	4.1%	▲6.7%	-%
営業損失（▲）	▲94,631	▲131,096	-%
営業利益利益率	▲69.5%	▲71.3%	-%

※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

2026年3月期 第1四半期業績ハイライト（BS推移）

当第1四半期において、第三者割当による第6回新株予約権の行使により、「現金及び預金」が163,314千円増加したため、資産合計は増加（行使状況及び充当状況は、P7参照）

今後もM&Aやその他インオーガニック戦略の検討・実施にあたっては、必要に応じて積極的に追加での資金調達を検討

	前事業年度 (千円)	当第1四半期会計期間 (千円)	前年同期比
流動資産	313,312	479,944	+53.2%
固定資産	116,579	115,292	▲1.1%
資産合計	429,891	595,237	+38.5%
流動負債	101,968	164,557	+61.4%
固定負債	19,088	19,028	▲0.3%
負債合計	121,057	183,585	+51.7%
純資産合計	308,834	411,651	+33.3%
負債純資産合計	429,891	595,237	+38.5%

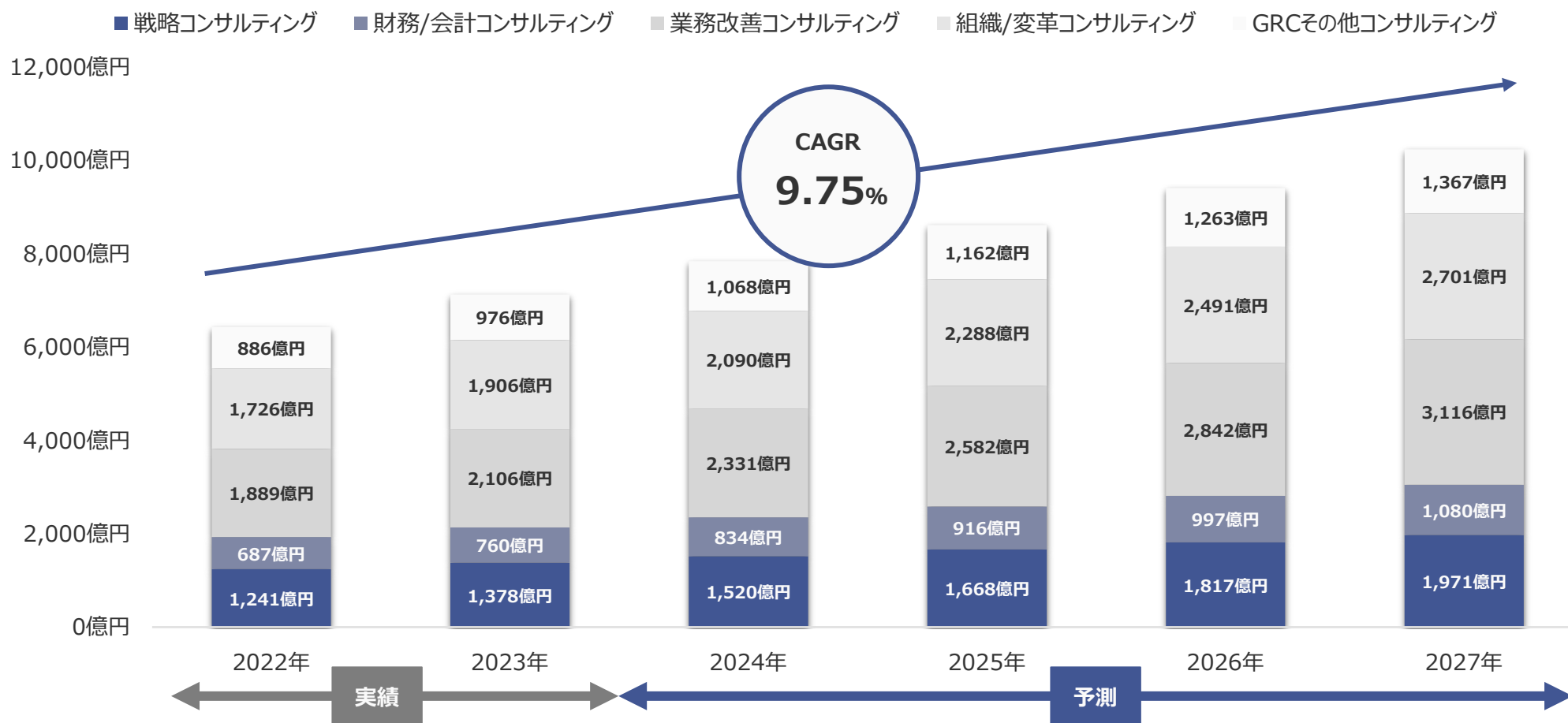
02

成長戦略

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

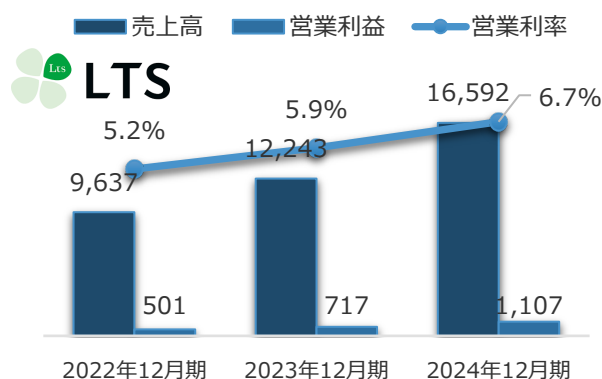


出典：IDC Japan株式会社「国内ビジネスコンサルティング市場予測、2023年～2027年」

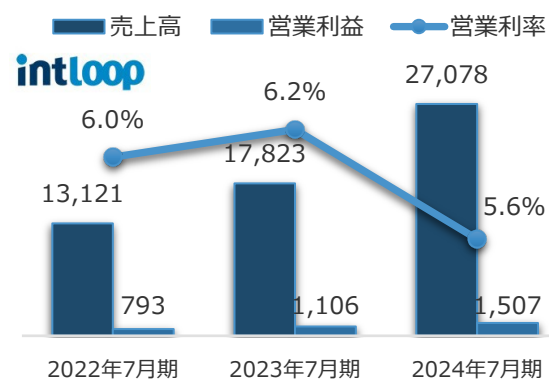
主要プレイヤーの業績推移（類似他社）

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

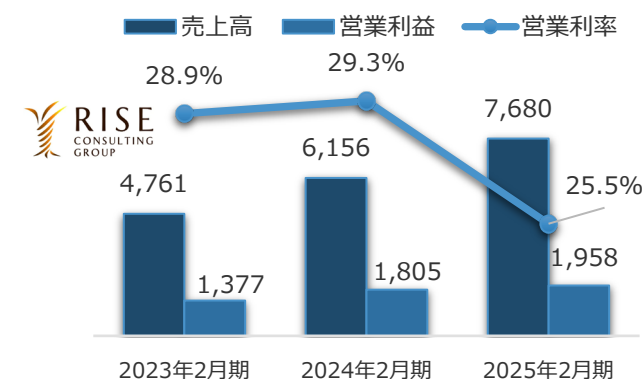
株式会社エル・ティー・エス



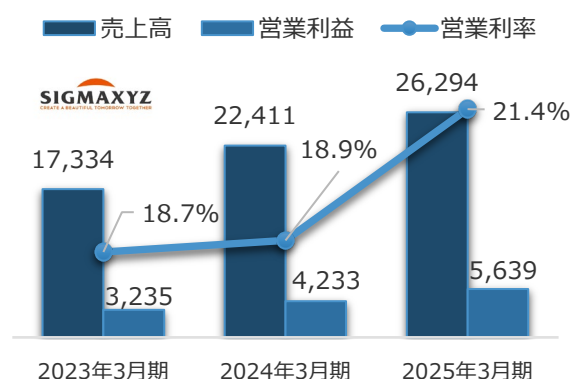
INTLOOP株式会社



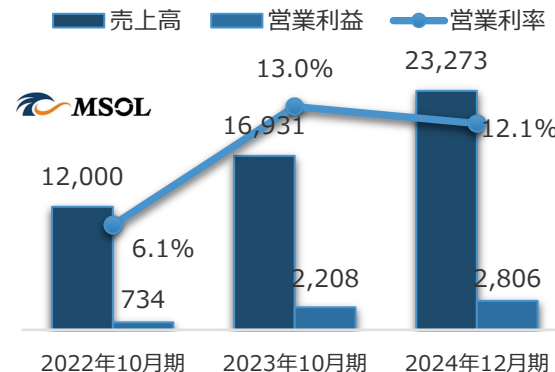
株式会社ライズ・ホールディング・グループ



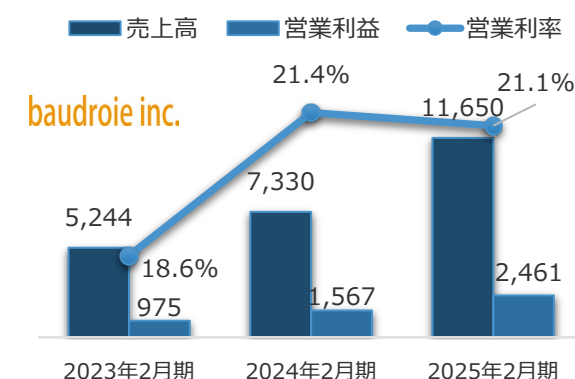
株式会社シグマクス・ホールディングス



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

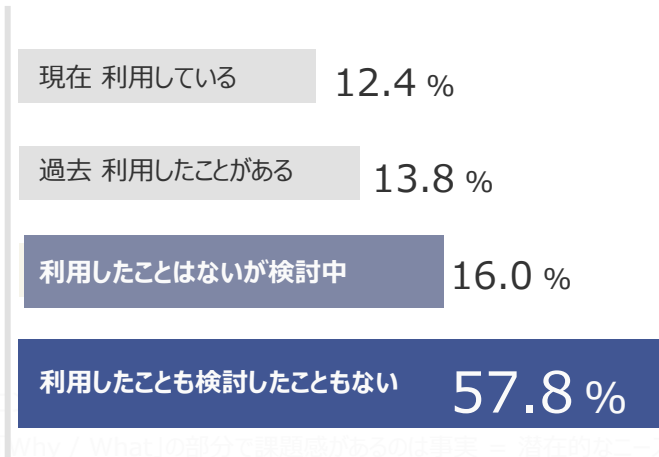
中小企業のコンサルティング利用率は低位な状態が続いている一方、黒字倒産する中小企業は近年増加傾向
 コンサルティングサービスの介在価値を啓蒙していくことで更なる市場の開拓をしていくことは十分に可能

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

Def consultingの競合優位性

当社の競合優位性は、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

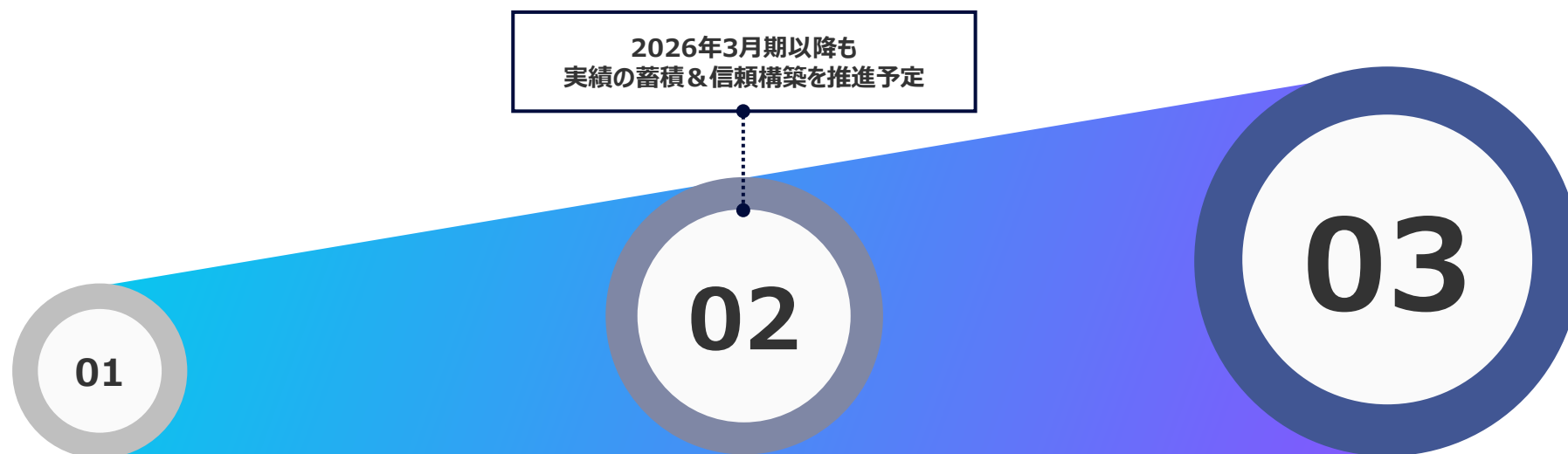
2 戦略から実行まで一貫して支援可能なエコシステム

- 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

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

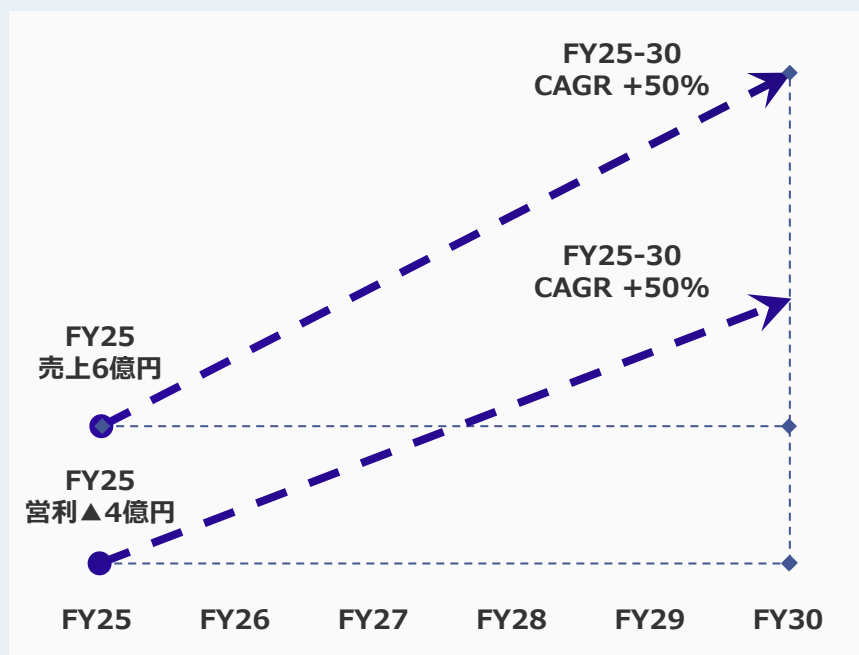
ミッドキャップマーケットリーダー

- 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

02

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	223百万円 (2025年6月30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	166名 (2025年6月30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	

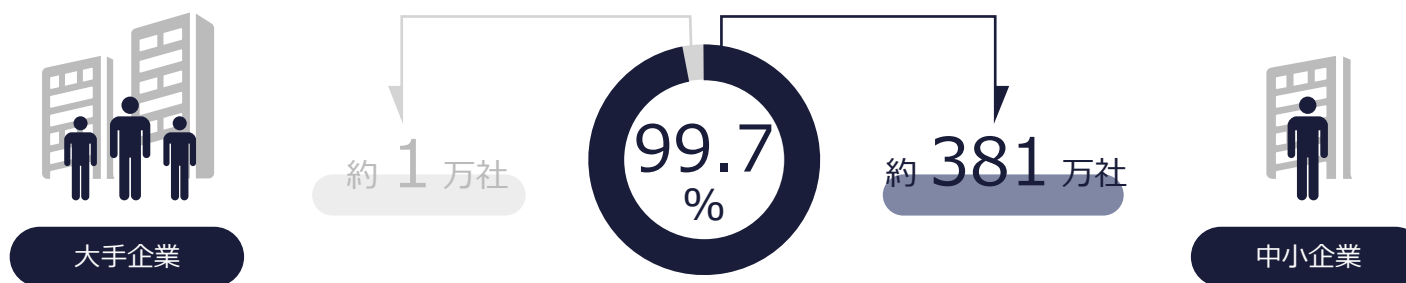


経営理念（パーパス）

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

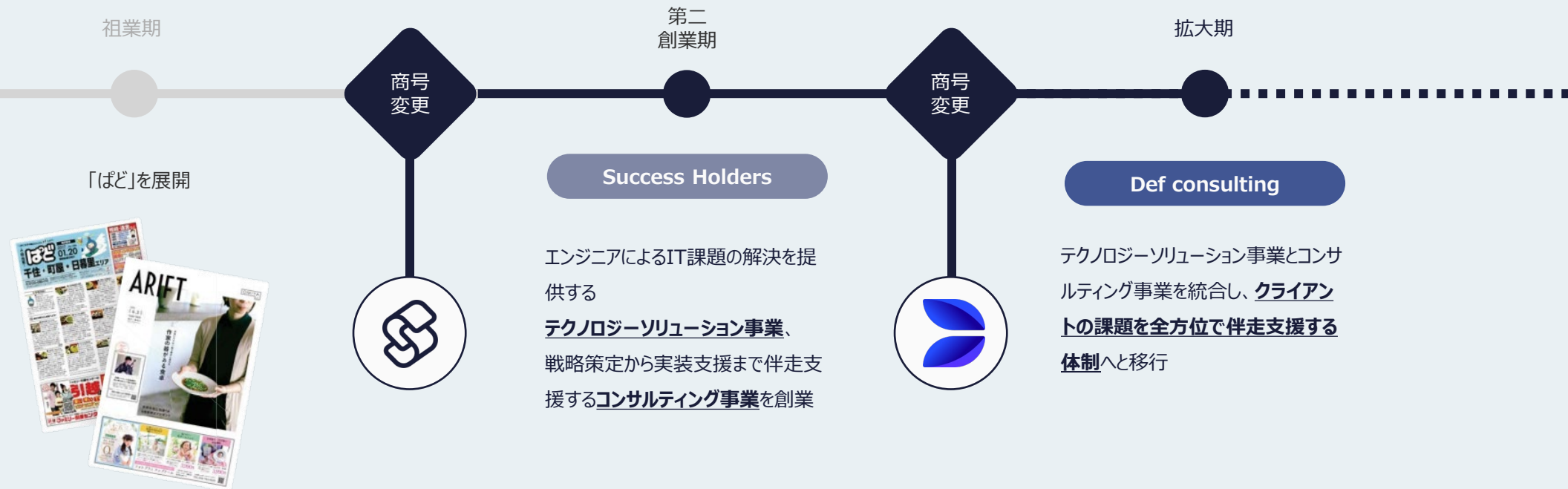
私たちの使命は、世界中のどんな企業でも
気軽にコンサルティングを活用できる新しい世界を創出することです。

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



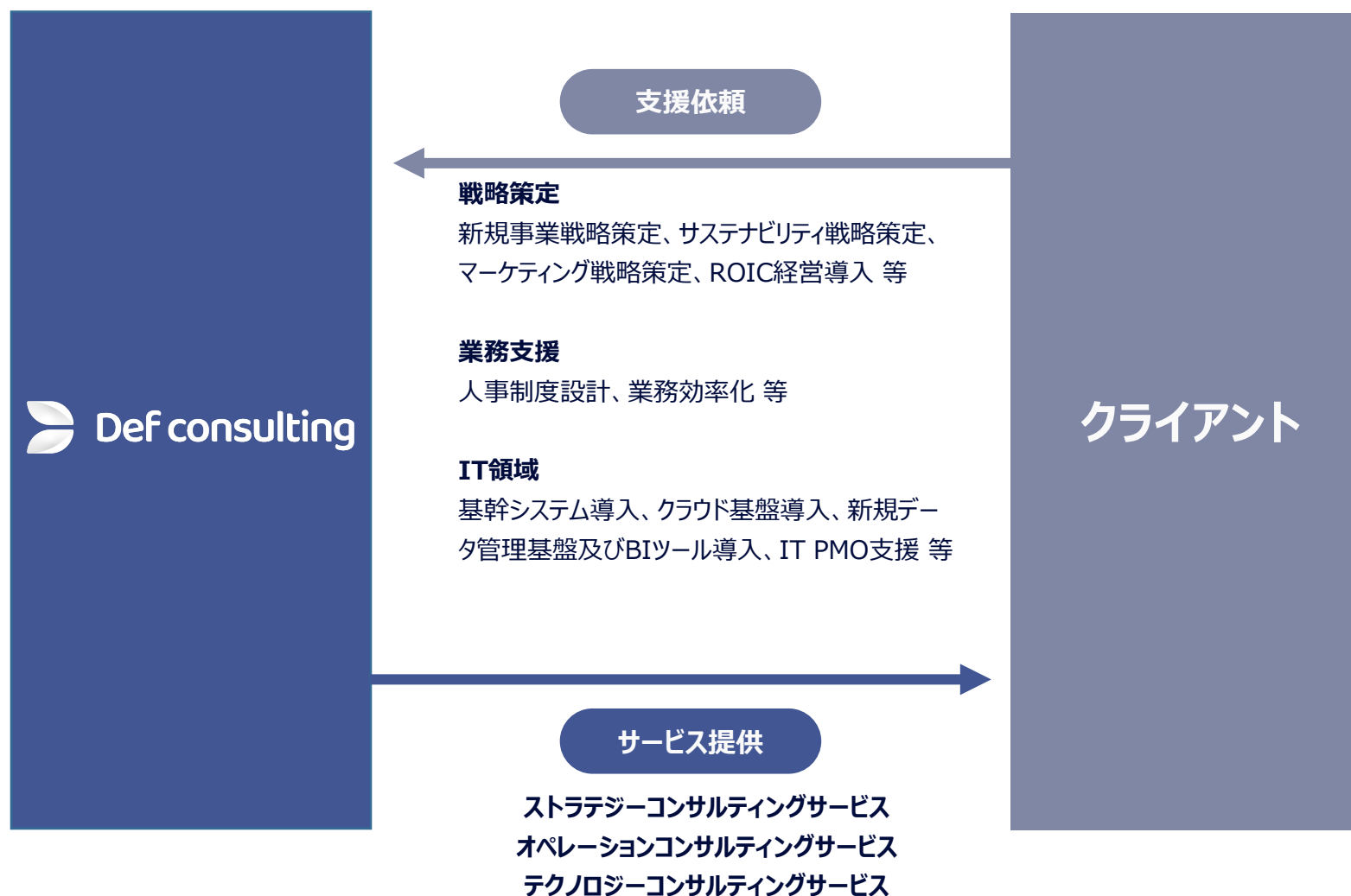
沿革

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

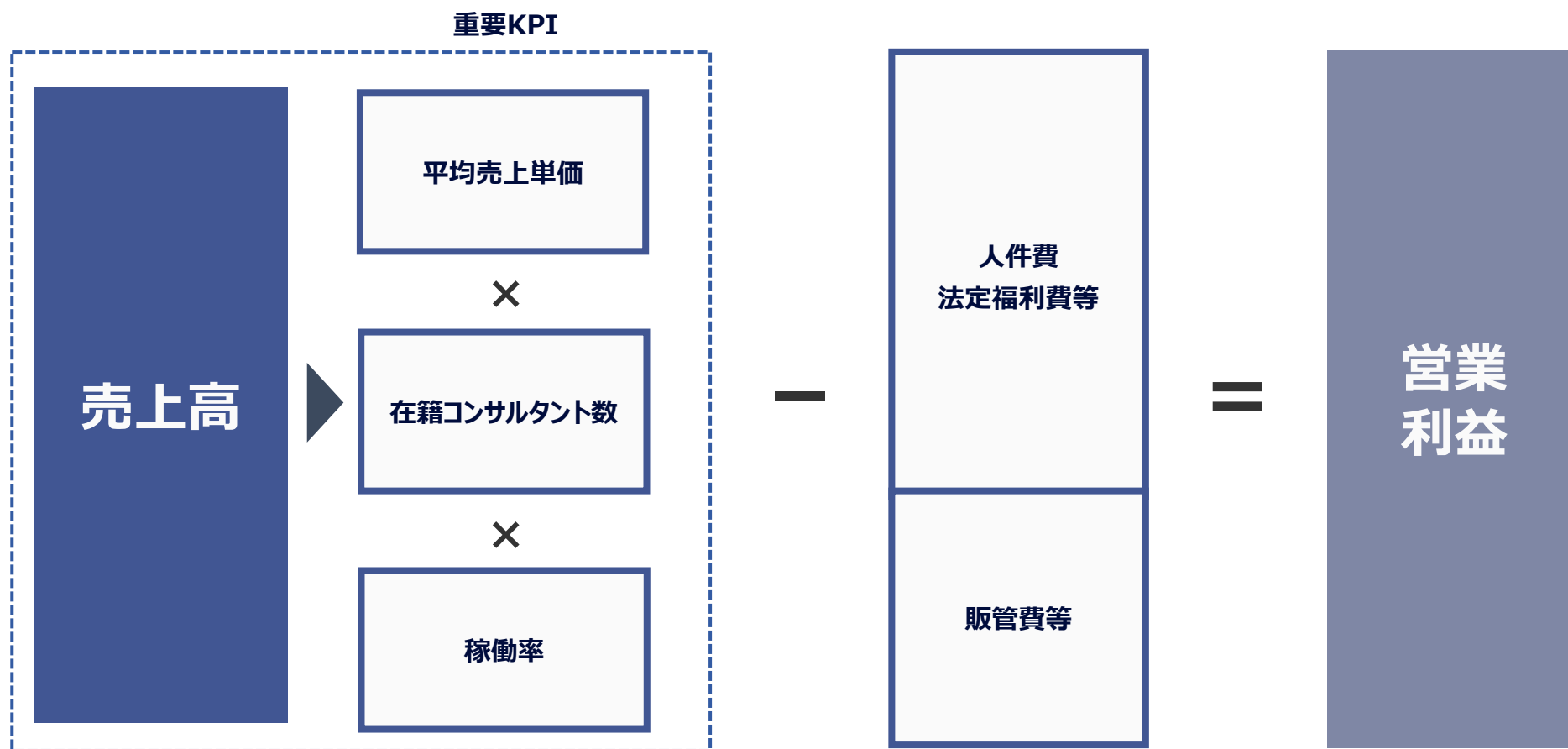
収益構造（ビジネスモデル）

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