

報道関係者各位

2024年9月25日  
アクシスコンサルティング株式会社

**アクシスコンサルティング、StartPassとの業務提携を強化**  
**スタートアップのCxOポジションを副業から始められるマッチングサービス「CxO-Pass」を提供開始**  
国内最大級のCxO人材プールとして、3年で5,600人の登録を目指す

アクシスコンサルティング株式会社（本社：東京都千代田区/代表取締役社長：山尾 幸弘、以下「アクシスコンサルティング」）は、スタートアップの約10%が契約する株式会社 StartPass（本社：東京都新宿区/代表取締役：小原聖誉、以下「StartPass」）との業務提携を強化し、コンサルタントがスタートアップのCxOポジションを副業から始められるマッチングサービス「CxO-Pass」を2024年9月25日（水）より提供開始します。  
国内最大級のCxO人材プールとして、3年で5,600人の登録を目指します。



■「CxO-Pass」サービス内容

「CxO-Pass」は、コンサルタントがコンサルティングファームでの業務経験やスキルを生かし、スタートアップ創業者の右腕として活躍できるマッチングサービスです。StartPassの顧客であるスタートアップの求人に対して、スキルや要望に応じた求職者をアクシスコンサルティングが紹介します。

URL：<https://axc.ne.jp/cxopass>

（特徴）

・希少なアーリーフェイズのスタートアップCxO求人を紹介  
経営者がスタートアップを創業後、最初に必要とするのが創業者の右腕となるCxO人材です。StartPassはシード、アーリーフェイズのスタートアップ（創業したばかりから創業数年以内）を顧客として多く保有しており、スタートアップ創業者とのリレーションを築いていることから、創業者から直接ヒアリングをしたCxO求人を紹介します。

・副業CxOという多様な働き方を提供  
求人は、最初からフルタイムで参画していただく案件のほか、週数時間といったスポットの案件も募集をする予定です。シード、アーリーフェイズでのCxO人材の採用は、創業者や組織文化との相性など、ソフト面のスペックも重視されます。そのため、副業CxOから始めることで、求人企業は人材の見極め、求職者は現職のまま新しい可能性を見つけられ、採用のミスマッチを減らせます。

## ■ 業務提携強化の背景：スタートアップでの「人」の課題を解決

人口減少社会の日本がこれから成長するにはスタートアップによるイノベーションが不可欠です。スタートアップには、国の政策のもとリスクマネーが流れ込み、経営資源の重要な要素の1つである「資金」は確保できるようになりました。一方で成長に向けた重要な「人」の確保に関して、現在スタートアップのボトルネックになっています。

日本全体の発展を目指し、新たなユニコーン企業の誕生を加速するために、スタートアップが優秀層を巻き込んでいくことが必要不可欠です。特にコンサルティングファームの知恵を流入させることは、スタートアップの経営課題解決と事業推進において極めて重要な役割を果たします。しかし、現在の日本においてスタートアップがコンサルティングファームと多額の契約を締結し利用することは多くはなく、またスタートアップ業界にコンサルティングファーム出身者が転身することもまだ少ない状況です。

このたび、コンサルティングファーム出身者など多くの優秀層を抱えるアクシスコンサルティングとシード・アーリーフェイズのこれから大きく成長する可能性を秘めたスタートアップとのリレーションを日本トップクラスに保有\*する StartPass が業務提携を強化いたしました。「CxO-Pass」を通じてコンサルタントがスタートアップへ流れる架け橋になることでスタートアップのボトルネックである「人」の課題を解決します。

本提携を通じて、アクシスコンサルティングと StartPass は、コンサルタントが CxO ポジションを担うことで、スキルシェアリングを促進し、スタートアップの経営を加速させることを実現してまいります。また、コンサルタントが創業者の右腕として CxO 業務を行う経験により、短期間で自身のスキルを成長させる機会や、新たな活躍の場の創出を目指しております。今後も当社が目指す「すべての人が幸福に暮らし、生き活きと働くことができる社会の実現」に向けて、さまざまな取り組みをしてまいります。

\*のべ契約社数から国内シードステージのスタートアップの 10 社に 1 社が同社サービスを利用（INITIAL から類推）

## ■ スタートアップからの反響



プレシリーズ A

KAERU 株式会社 ファウンダーCEO 岡田 知拓氏

弊社は、日本において唯一無二と言える、エイジテックとキャッシュレスを融合させた挑戦をしているスタートアップです。高齢化はわかりやすい社会課題でありながら、エイジテック分野で著しく成功しているスタートアップはほとんど存在しません。

市場の大きさは言うまでもない一方で、マーケティングの難しさ、プロダクトのシンプルさと付加価値のバランスなどの難易度が高いためです。そのような前提があるなかでも弊社は複数の VC から資金調達を受けチャレンジの機会をいただいています。

創業メンバーは LINE やメルカリなどを経て、フィンテック分野での専門知識を評価されています。しかし、時間を要する業界であるため、思い切った採用を行うことは容易ではありません。また、一般的な人材紹介会社のサービスは、弊社の状況に合致していませんでした。そのようななかで今回 CxO-Pass が、副業からコンサル人材の方々と知り合えると知り、ほかにはない貴重な接点として、現在活用しています。戦略性と実行力を両輪で兼ね備えた方々と大きな成功に向けて一緒に取り組んでいけたらと思います。



## シリーズ D

**matsuri technologies 株式会社 ファウンダー-CEO 吉田 圭汰氏**

日本で今後成長が期待されている産業のなかで、特に注目されているのがインバウンドです。外貨獲得の産業として自動車産業に匹敵するとも言われていますが、新興産業であるインバウンドの方が、スタートアップにとって変革の機会が大きいです。私たちはその真ん中で戦っています。私たちの仕事は現在の延長線上には存在しません。

たとえば、「リアルタイムプライシングの最適化」のような新しい取り組みは、これまでのビジネスにはなじみがなく、ゼロからの仮説構築と実行が求められます。戦略立案だけでなく、その実行が重要なのです。この副業を通じて、スタートアップのCxOとしての経験を積んでいただけたと考えています。私たちにとっては、優秀な才能を持つ多くの方々と出会う機会でもあります。CxO-Pass は、私たちのスタートアップにとって革新的な可能性を秘めています。

### ■ 株式会社 StartPass について

StartPass は「日本をスタートアップしやすい国へ」をビジョンに掲げ、スタートアップ経営に特化したアセットである、投資家リレーション・厳選されたサービス・情報をワンストップで提供するスタートアップです。契約スタートアップは 900 社を超え、国内のプレシード・シードスタートアップの約 10% 以上に導入されています。（INITIAL から推定）

設立：2021 年

事業内容：スタートアップ特化の経営加速クラウド「StartPass」の企画開発および提供

WEB サイト：<https://startpass.jp/>

### ■ アクシスコンサルティング株式会社について

企業理念「人が生きる、人を活かす。」を軸に、あらゆる企業や組織の「課題解決と価値創造のパートナー」として、正社員採用、フリーコンサル、スポットコンサルなどを複合的にサービス展開しています。働く一人ひとりに柔軟な働き方や自律的なキャリア形成、活躍の場の広がりを提供すると同時に、コンサルタントなどのハイエンド人材の価値があらゆる組織でシェアされ、循環し続けてゆくような社会づくりを推進していきます。

設立：2002 年 4 月

資本金：758 百万円

業務内容：ハイエンド人材領域における人材紹介およびスキルシェアの複合サービスを提供するヒューマンキャピタル事業

従業員数：128 名（2024 年 6 月末現在）

拠点：東京本社、大阪オフィス

WEB サイト：<https://axc-g.co.jp/>

【本件に関する報道関係者のお問い合わせ先】

アクシスコンサルティング株式会社 広報担当：高木

TEL：070-8812-1486 メール：pr@axc-g.com