

各位

2025 年 10 月 27 日  
アクシスコンサルティング株式会社

## スタートアップの経営人材不足を解消する「CxO-Pass」、登録者500名を突破

副業・兼業から始める新しいCxOキャリア、創業期の右腕確保を支援

「あらゆる課題は、人で解決する。」をコーポレートステートメントとする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 COO：伊藤 文隆）が提供する、コンサルタント特化型マッチングサービス「CxO-Pass」は、2025年9月末時点で登録者500名を突破しました。

「CxO-Pass」は、スタートアップに不足する経営人材を、副業・兼業という新しい関わり方を通じて供給する仕組みです。サービス開始からわずか1年で、スタートアップとCxO人材をつなぐプラットフォームとして急速に拡大しています。



### ■背景

人口減少社会の日本において、スタートアップは新たな成長の担い手として期待されています。国の政策支援により資金調達環境は整いつつある一方で、創業期から経営を担える人材の不足が大きな課題となっています。特に戦略立案・組織構築・資金調達に精通したCxO人材の確保は、ユニコーン企業の誕生を左右する重要な要素です。「CxO-Pass」は、こうした課題に対応するために誕生しました。

### ■「CxO-Pass」について

「CxO-Pass」は、コンサルタントがスタートアップ企業の COO、CFO、CMO などの CxO（最高責任者）ポジションに挑戦できる、コンサルタント特化型のマッチングサービスです。当社と株式会社 StartPass が共同で提供しています。

（特徴）

- ・コンサルタントに新しいキャリアパスを提案  
フルタイム転職に加え、週数時間のスポット案件など副業・業務委託から始める柔軟な関わり方により、現職を続けながら経営に挑戦でき、将来的な CxO キャリア形成をサポートします。
- ・スタートアップに即戦力の“右腕”を提供  
創業者は副業・業務委託という形で戦略・組織・ファイナンスなどの専門領域に強い即戦力人材を迎え入れられるため、採用リスクを抑えつつ事業成長を加速させられます。

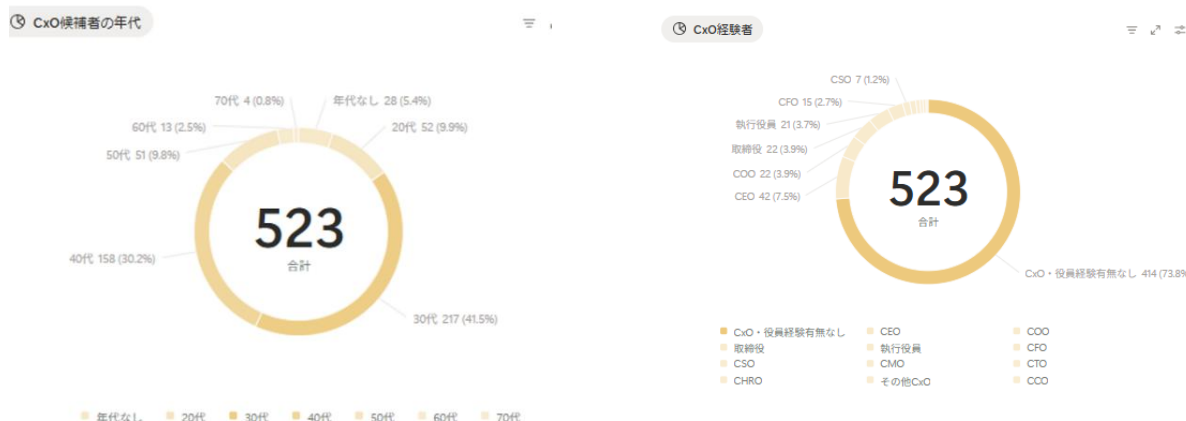
URL : <https://www.axc.ne.jp/cxopass>

## ■ 登録者の推移とパイプライン状況

現在、CxO-Pass には現職を続けながらスタートアップに副業・兼業で関わりたい人材が 523 名登録しており、206 名が企業とコンタクト済み、208 名が面談調整中です。副業・兼業を通じて相互理解を深めることで、正式な転職につながるケースも生まれています。スタートアップからの案件は 50 件登録されており、47 件が面談調整中、24 件が面談実施済みです。企業も候補者とリスクを抑えて接点を持て、活発なマッチングが行われています。

## ■ 登録者の特徴

CxO-Pass の登録者は 30 代・40 代が中心で、全体の約 70%を占めています。若手ながら経営視点を持ち、スタートアップの成長フェーズに柔軟かつ実行力をもって関われる人材が多く登録されています。登録者の約 26%は CxO や役員経験を有しており、CEO 経験者は 42 名、COO・取締役・執行役員など多様な経営経験者も含まれています。一方、未経験ながら、将来的に CxO としての活躍を目指す意欲的な人材も多数登録しています。



## ■ 利用者の声

### CxO-Pass で「起業」のイメージが現実になりました

#### 国内大手 IT コンサル在籍（20 代後半）

スタートアップ A 社で社外 COO として副業参画。週の稼働時間は 10 時間ほどです。資金調達資料作成や事業戦略のプランニングに携わり、本業では経験できないゼロイチの業務を通じ、スタートアップのカルチャーやビジネスモデルを理解できました。「いつか起業したい」という想いも、現実味を帯びてきました。

### CxO-Pass で副業から社会を変える実感を得られています

#### 製造業・大手コンサルファーム出身（40 代）

製造業 DX のスタートアップに副業で関わり、営業改善や資金調達にも深く携わりました。本気で関わることで事業の成長可能性や社会を変える力を実感でき、自分の知見を生かせる貴重な経験に。副業を通じて、新しいキャリアの選択肢や自信も持てるようになりました。

## ■ ご利用企業様の声

### 株式会社 CoPalette 代表取締役 山本 新様

事業内容的にエンジニアと出会う機会は多いのですが、事業推進に強いビジネス人材と出会えたのは CxO-Pass を通じてでした。経理的な側面の整理から、次の施策に向けた営業資料や計画の立案まで実施していただき、事業を大きく前進させることができました。

### カサナレ株式会社 CEO 安田 喬一様

通常の採用媒体ではなかなか出会うことのできない、ハイクラスかつ多様なバックグラウンドを持つ方々と、スムーズに接点を持てる点が非常に魅力的です。採用活動の質・スピードの両面で大きな価値を感じています。

当社は、2027年9月末までに「CxO-Pass」の登録者数5,600名を目指します。CxO人材に対し、副業・兼業からフルタイムまで幅広い関わり方を支援することで、スタートアップの成長を加速させるとともに、日本における人材流動性を高め、ひいては日本経済全体の競争力向上に貢献してまいります。

#### ■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ます。

設立：2002年4月

資本金：762百万円

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：164名（2025年9月末現在）

拠点：東京本社、大阪オフィス

東京本社所在地：東京都千代田区麹町 4-8 麹町クリスタルシティ 6F（受付）

WEBサイト：<https://axc-g.co.jp/>

【本件に関するお問い合わせ先】

アクシスコンサルティング株式会社 IR 担当 メール：ir@axc-g.com