各位

2026 年 1 月 16 日

アクシスコンサルティング株式会社

CxO人材不足を背景に、副業CxOという新たな経営人材活用モデルが拡大
「CxO-Pass」登録者数1,000名突破

「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）は、副業・業務委託CxOマッチングサービス「CxO-Pass」において、2025年12月末時点で登録者数が1,000名を突破したことをお知らせいたします。

近年、深刻化するCxO人材不足を背景に、企業の経営課題に対し、「必要なタイミングで経営人材が参画する流動的な活用モデル」が広がりを見せています。CxO-Passでは、こうした流れの中で、副業・業務委託という形で経営人材が企業に参画し、課題解決に貢献する事例が増加しています。また、本リリースでは、副業CxOとして経営に参画し成果創出に貢献した事例、および副業を起点に上流領域へと転じたキャリアモデル事例を公開いたします。

■背景：深刻化する CxO 人材不足と、経営人材活用の変化

事業環境の高度化・複雑化に伴い、経営戦略、DX、組織変革、財務・ガバナンスなどを担える CxO 人材の需要は年々高まっています。一方で、こうした即戦力となる CxO 人材は慢性的に不足しており、正社員採用のみで確保することが難しいという声が多くの企業から聞かれます。公的機関や民間調査でも、経営・管理職層の人材不足感は依然として高水準にあり、特に中堅・成長企業では CxO クラスの採用難が経営課題として顕在化しています。
こうした環境下で、雇用形態にとらわれず、経営課題に応じて CxO 人材を配置・循環させる仕組みが、企業成長の新たな選択肢として注目されています。

■CxO-Pass について

「CxO-Pass」は、コンサルタントをはじめとするハイエンド人材が、スタートアップ企業や成長企業の 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 CxO マッチングサービスです。アクシスコンサルティング株式会社と株式会社 StartPass が共同で提供しています。
フルタイムでの転職に限らず、週数時間から参画できる副業・業務委託といった柔軟な関わり方を通じて、現職を続けながら経営に携わることが可能です。これにより、ハイエンド人材が自身の専門性を活かしながら実践的な経営経験を積み、将来的な CxO キャリア形成へとつなげる機会を提供しています。
URL：https://www.axc.ne.jp/cxopass

■事例①：副業 CxO としての経験が、CxO 志向を明確にしたケース（20 代・男性）
新卒で大手 IT 企業の SI／保守運用領域に従事する傍らで、副業としてスタートアップ企業の経営支援に参画し、CxO に近い立場で事業づくりに携わりました。副業の経験を経て、より上流から事業や経営に関わりたいという思いからコンサルタントへ転身しました。
・副業での役割・経験
副業では、マーケティング施策の検討や資金調達に向けた補助金申請支援など、事業立ち上げフェーズに深く関与。経営者と二人三脚で事業を推進する中で、「戦略を考える側」から「事業を動かす側」へと視座が変化し、CxO として事業を担うキャリアへの解像度が大きく高まりました。
・キャリアへの影響
副業を通じて得た実践経験により、A 氏は「CxO として成長できる環境かどうか」を明確な意思決定軸として持つようになり、CxO 人材の輩出をミッションとするコンサルティングファームへの転職を決断。現在は CxO 直下のプロジェクトや事業開発に携わりながら、将来的な起業・経営に向けた経験を積んでいます。

■事例②：副業を通じて経験領域を広げ、事業会社の中核人材へ（30 代・男性）
製薬会社での営業職を経てコンサルティングファームに転職。キャリアの中で事業づくりへの関心を高める一方、転職や異動だけに頼らず経験領域を広げる手段として、副業に取り組みました。本業と並行しながら、スタートアップや中小企業を中心に事業・経営支援に参画しました。
・副業での役割・経験
副業では、現職ではできない経験を積むことを軸に、海外市場調査、事業企画支援、スタートアップや中小企業のマーケティング・DX 支援、経営者との壁打ちなどに関与。業界や企業規模の異なる複数のテーマに携わることで、意思決定の速さや、リソース制約下で事業を前に進める実践感覚を身につけました。
・キャリアへの影響
副業を通じて培った、事業を俯瞰しながら実行まで落とし込む視点や推進力が評価され、現在は大手金融機関で新規事業の構想から立ち上げ、推進までを担う事業開発の中核人材として活躍。副業は次のキャリアへの「助走」として活用していきたいと考えています。

■今後の展望
アクシスコンサルティングでは、CxO-Pass を通じて、経営人材がより柔軟に活躍できる機会の創出と、企業が事業フェーズや課題に応じて CxO 人材を活用できる環境整備をさらに推進してまいります。正社員・副業・業務委託といった雇用形態の枠を超え、ハイエンド人材の知見と経験が社会全体で循環する仕組みを構築することで、日本企業の持続的な成長に貢献します。

■アクシスコンサルティング株式会社について
企業理念「人が活きる、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：170 名（2025 年 12 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 IR 担当：ir@axc-g.com