

関係者各位

2026年6月24日
 アクシスコンサルティング株式会社

登録CxO候補2,000名突破

スタートアップと経営人材をつなぐ「CxO-Pass DB」正式リリース

～事業成長を支える戦略実現人材との新たな接点創出へ～

「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、株式会社 StartPass（本社：東京都新宿区／代表取締役ファウンダーCEO：小原聖誉）と共同で提供する、スタートアップと経営人材をつなぐマッチングサービス「CxO-Pass」において、登録 CxO 候補者が 2,000 名を突破したことを受け、「CxO-Pass DB」の正式提供を開始したことをお知らせします。

CxO候補者 エントリー実績 (累計)



近年、スタートアップを取り巻く経営環境は複雑化しており、事業開発、組織づくり、資金調達、M&A など、多様な経営課題への対応が求められています。一方で、スタートアップにとって必要なタイミングで適切な経営人材へアクセスすることは容易ではなく、採用市場だけでは解決できない課題も顕在化しています。

CxO-Pass は、こうした課題に対し、スタートアップと経営・事業変革を担うハイエンド人材をつなぐことを目的に提供しているサービスです。このたび登録 CxO 候補者が 2,000 名を突破し、より多様な経営課題に対応できる体制が整ったことから、「CxO-Pass DB」の正式提供を開始しました。

アクシスコンサルティングは、20 年以上にわたり培ってきたハイエンド人材ネットワークを活かし、スタートアップの成長を支える戦略実現人材との接点創出を支援してまいります。

■「CxO-Pass DB」の主な実績

- ・登録 CxO 候補者数：2,000 名以上
- ・毎月の登録増加数：約 150 名
- ・登録人材属性：約 30%が BIG4・外資系コンサルティングファーム出身者またはスタートアップ CxO 経験者
- ・面談リクエスト返信率：60%以上（2026 年 6 月時点）
- ・面談実施までの期間：平均約 2 週間

■「CxO-Pass DB」提供の背景

スタートアップにとって、必要なタイミングで適切な人材と出会うことは事業成長を左右する重要な要素です。しかし、知名度や待遇面で大企業と競争しなければならないスタートアップにとって、優秀な人材へのアクセスは依然として大きな課題です。また、多くのダイレトリクルーティングサービスは「今すぐ転職したい人材」を前提としており、スタートアップが本来接点を持ちたい「将来的に経営参画や事業づくりに関心を持つ人材」と出会うことは容易ではありません。

CxO-Pass DB は、スタートアップの経営に関心を持つ人材が継続的に登録するデータベースとして成長しており、スタートアップが必要なタイミングで適切な経営人材を探索できる環境を提供します。

■代表者コメント

アクシスコンサルティング 代表取締役社長 COO：伊藤文隆

「当社は 20 年以上にわたり、コンサルティングファームや事業会社で経験を積んだハイエンド人材のキャリア支援を行ってきました。その中で近年強く感じているのは、人材の活躍の場が、大企業やコンサルティングファームだけでなく、スタートアップへと広がっていることです。一方でスタートアップ側も、事業開発や組織づくり、資金調達など様々な経営課題を抱えながら、必要なタイミングで適切な人材と出会うことに苦労しています。CxO-Pass DB は、そうしたスタートアップと経営人材をつなぐ新たな接点となるサービスです。登録者数が 2,000 名を超えたことで、より多様な経営課題や成長フェーズに応じたマッチングが可能になりました。今後も挑戦するスタートアップと人材の可能性を広げていきたいと考えています」

StartPass 代表取締役ファウンダーCEO：小原聖誉

「私たちは日本をスタートアップしやすい国にするスタートアップとして活動しています。その私たちが目指すのは、リソース調達の仕組みを通じてスタートアップを支援することです。CxO-Pass DB は、ファウンダーが必要なときに必要な人材資源を調達できるプロダクトです。規模だけでなく、出会いの質を高め続けます。例えば正式リリースに伴い新規追加した動画ピッチ機能は、ファウンダーが「自分たちの言葉」で CxO 候補人材を惹きつける一手です」

■利用事例

副業から正社員採用へ —— 製造業 AI スタートアップと CxO 候補人材の出会い

課題：製造業向けの生成 AI スタートアップでは、大手企業との PoC が一気に進み、デリバリー体制の強化が急務となっていました。カスタマーサクセスをはじめ、役割に縛られずオールラウンドに活躍できる人材が必要だったが、従来の採用手法では成果が出ない状況が続いていました。ダイレクトスカウト媒体ではスカウトメールを送り切ったにもかかわらず面談獲得はほぼゼロ。人材紹介会社経由では面談まで進んだものの、候補者がスタートアップへの参画に不安を感じ、他社を選択してしまうケースがありました。

CxO-Pass での打ち手：CxO-Pass を通じてコンサルファーム出身の人材と出会い、まずは副業（壁打ち相手）としてカスタマーサクセス業務に参画いただきました。最初の 1 カ月はお試し期間として社内の課題整理からスタートし、ファウンダーは面接では見えにくい仕事の進め方や思考の深度を副業期間中に見極められました。

結果：副業期間を経て自然とフルコミットに近い状態が形成され、正社員としての採用が実現。

入社を決めた CxO-Pass 登録人材は「世の中に必要とされるプロダクトだと思った」「副業中に自身が活躍できるイメージが持てた」と語っています。経営者は「スタートアップに関わりたいという動機を持つ母集団のいる媒体でないと、このフェーズの採用は厳しい。CxO-Pass ではそれが実現できた」と振り返ります。

■CxO-Pass について

「CxO-Pass」は、スタートアップと経営人材をつなぐマッチングサービスです。スタートアップの経営課題に応じて、経営経験者やコンサルタント、事業会社出身者など多様なバックグラウンドを持つ人材との接点創出を支援しています。週数時間から参画できる副業・業務委託や正社員採用など、企業フェーズや課題に応じた柔軟な関わり方を実現しています。

URL：<https://www.axc.ne.jp/cxopass>

■ 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：187名（2026年3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）

グループ企業：株式会社サン・システムプランニング

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 メール：ir@axc-g.com