

# 株式会社リブ・コンサルティング

## 人材育成スペシャリスト

- ・支払い方法 月給制(年俸の12分の1)
- ・月給 500,000円~
- ·基本給 358,744円~
- ·固定残業手当 141,256円~

### 固定残業手当の相当時間 50時間

### ※超過分別途支給

※経験・能力・前職給与などを考慮して決定します

#### 【評価・給与改定】

### 年2回

(適切な評価を行うため、評価調整会議では評価者が1日かけて評価の妥当性の確認を実施しています。)

#### 勤務地:

#### 東京都中央区日本橋2丁目7-1 東京日本橋タワー

※2024年11月より、東京日本橋タワーへ移転

(変更の範囲) 会社の定める勤務地 (テレワークを行う場所を含む)

#### 勤務時間:

- ・所定労働時間 9:15~18:15 ※時差勤務あり
- ・所定労働時間を超える労働 有
- ※対面研修がある場合には出張が発生します。

### ■働きやすさと働きがいを両立させた働き方

週数回の事業部出社日以外はリモートor出社を選べるスタイルです。 対面によるメンバー間の関係構築促進のため、あえてフルリモート制にはせずチームのメンバーと顔を合わせて仕事をする機会を設けています。

#### 福利厚生:

- · 社会保険完備(雇用保険、労災保険、健康保険、厚生年金保険)
- ・交通費支給
- ・研修制度
- · 妊娠症状対応特別休暇
- ・結婚祝金
- ・出産祝金
- ・入社メンバー歓迎懇親会
- ・半年に一度の全社コンサルタント懇親会の実施
- ・社内サークル活動支援金
- ・スマートマルシェ

#### 受動喫煙対策:

施設の敷地内又は屋内を原則禁煙とし、喫煙専用室等を設けています。

#### 試用期間:

### 3か月

※試用期間中の給与、待遇に条件の変更はございません

#### 休日休暇:

完全週休2日制(土曜日、日曜日)

### 祝日

### 年末年始

### 年次有給休暇

私傷病休暇、結婚・出産・忌引休暇、

### 介護休暇・育児休暇

### 他

※年間休日124日(2025年度)

#### 選考プロセス:

・面接(3回)→内定 ※選考期間は、内定まで2週間半~3週間程度

·提出書類:履歴書、職務経歴書

・1次:人事面接

・2次:人事面接もしくは現場コンサルタント

・カジュアル面談(現場コンサルタント)

·最終:取締役面接

※オンライン面接を実施しております

※オフィス見学も可能です

### 仕事についての詳細

### 募集背景

当社の中で最大規模の100名体制を誇る、中堅・中小企業部門での募集です。

日本には、社会課題の解決に向けて優れたサービスを展開し、挑戦を続ける中堅・中小企業が数多く存在します。

しかし、経営資源に制約のある企業にとっては、まずマーケティング・セールスの強化による売上の安定化を図りながら、並行して組織改革に取り組むことが不可欠です。

本ポジションは、経営コンサルタントとして経営視点を持ちながら、人材育成・人材開発をテーマとした支援を 中心に担当するポジションです。

スポットの研修・人材育成ではなく、クライアントと中長期的に関わりながら、経営者の想いを具現化し、持続可能な成長へと導く役割を担うことをミッションとしています。

人材育成・人材開発を軸に、経営領域で価値発揮できる人材を目指す方を歓迎します。

### ▼事業部の詳細はこちらをご覧ください

中堅・中小企業向けコンサルティング事業部 Entrance Book

#### 什事内容

中堅・中小企業を対象とした、研修や人材育成トレーニングに関するプロジェクトを中心にアサインします。クライアントと密に関わりながら、経営と現場に直接働きかけるコンサルティングを行っていただきます。

企業の中長期的な事業成長や発展を目的としており、単発の支援ではなく伴走型の支援となります。プロジェクトを通じて、クライアント企業の社員の行動変容を起こすような支援を実施していただくことを期待します。

キャリアパスとしては、人材開発のスペシャリストとして専門性を高めていただける他、以下のような総合経営支援に幅広く入っていただきながら、経営者の代行ができるコンサルタント (=カンパニーコンサル) を目指していただくことも可能です。

- ・経営戦略策定
- ・デジタルマーケティング強化支援
- ・組織開発支援(MVV構築、人事評価制度改定・運用、組織サーベイ運用など)
- ・営業強化支援

### (変更の範囲) 会社の定める業務

### 当社で働く魅力

### 1) 手触り感のある支援ができる

当社の支援は戦略立案や機能の提供のみにとどまらず、企画〜実行支援まで関与します。 成果主義×現場主義により、クライアントに確実に成果を届け、中長期的な企業の進化・発展までをリードします。自分の仕事がクライアントや消費者、社会にインパクトを与えていることを実感できます。

### 2) 未経験から活躍できる環境がある

入社後は一人前のコンサルタントになるまで専属のトレーナーがつき、週次の1on1で徹底した振り返りを行う機会が儲けられています。成果を確実に届ける専門性の獲得や、経営リテラシーを向上するための多角的な研修プログラムだけでなく、個別に丁寧なFBを受けられる環境で成長角度を高めることができます

#### 3) 経営・CxO人材に必要なスキルを獲得できる

当社の支援では、どの部門においても経営者がカウンターパートとなるため、常に自分が最終責任者であるという意識を持ち矢面に立って仕事をすることが求められ、自身の意見や覚悟を問われる場面が多くあります。シビアな環境だからこそスキルが磨かれます。

#### 4) 事業づくりを体感できる

当社では1つの事業部が1つの会社のような位置付けになっており、「自分たちの事業を経営する」というマインドを持ったコンサルタントが集まっています。少数精鋭のチームだからこそ「自ら売上を作り、組織へ貢献している」という実感を得ることができます。

#### キャリアパス

経営コンサルタントとしての価値発揮に加え、個々の得意領域やキャリア観に応じた複線型のキャリアパスとなっています。

### ■マネジメント型

・3年目でマネージャーになり事業創りと組織創りをリードしたのちに、5年目以降はパートナーとして経営陣と共に会社の成長と発展を牽引

#### ■専門型

・各インダストリーやソリューションにおけるスペシャリストとして専門性を磨き続けることで、顧客価値や会社 のプレゼンス向上に貢献

### ■マーケティングセールス型

・クライアントの経営課題を把握し、新たな案件の獲得をすることで、事業の拡大に貢献

#### ■事業企画型

・グループ会社を含めた新規事業の立ち上げから収益化までの一連のプロセスを主導し、事業成果の拡大に貢献

#### 求める経験・スキル

#### 【いずれか必須】

営業職などのクライアントワークにおいて、顧客の成果にコミットした経験がある方(個人、法人は問いません)

#### ビジネススクールや学習塾などにおける講師のご経験がある方

### 人材開発・人材育成に携わった経験のある方

プロジェクトマネジメントまたは、企画職等でプロジェクト推進の経験のある方

※営業経験を活かして営業コンサルティングや人材育成トレーナーとしてキャリア形成したい方、複数人に対してのファシリテーションスキルに自信がある方は歓迎します

#### 【求める人物像】

「100年後の世界を良くする会社を増やす」と言うミッションに共感いただける方 コンサルタントとしてのキャリアをさらに発展させたいと考えている方

### 【歓迎】

中堅、中小企業経営者への支援経験のある方 住宅不動産、自動車業界経験のある方

#### 数字へのコミットに圧倒的な自信・実績がある方

研修講師経験のある方、研修の設計の経験のある方

### 事業部の紹介記事

- ・成長にプライドを持つ。持続的な成果を追求するコンサルタントの在り方。
- ・地域企業を支えるコンサルティングの本質。本当に必要な支援とは。
- ・AI時代だからこそ問われる「人」の価値。"地方から日本を良くする"を目指して。

### 会社名

株式会社リブ・コンサルティング

#### 事業内容:

- ・総合経営コンサルティング業務
- ・企業経営に関する教育・研修プログラムの企画・運営

設立:

2012年7月

社員数:

350名

代表者:

代表取締役 関厳(せきいわお)

役員:

常務取締役 権田 和士

取締役 加藤 有

本社所在地:

### 〒103-6029

### 東京都中央区日本橋二丁目7番1号

### 東京日本橋タワー29階

### 拠点所在地:

## タイ (バンコク)

会社の生み出す価値とは、"経営者ひとりの力だけではなく、会社組織そのものに継続的な力と文化があってこそ 生み出されるもの"と私たちは考えています。

### "100年後の世界を良くする会社"とは?

