



Prored Partners

株式会社プロレド・パートナーズ

302 ITコンサルタント (コンサルタント_デジタル&ハズオンセクター)

302 ITコンサルタント (コンサルタント/デジタル&ハズオンセクター)

年収＝基本給(月給×12ヶ月)＋賞与1-2ヶ月分(※等級による)を年2回分割支給

月給：538,500円～929,000円

<内訳>

月額基本給：343,400円～632,300円

固定残業手当：140,100円～241,700円(45時間分)

※超過分別途支給

生涯設計手当(401K)：55,000円

※全額あるいは一部を掛金とするか、全額給与として受け取るかを選択できます

勤務地:

東京都港区芝公園1-1-1 住友不動産御成門タワー7階

都営三田線 「御成門駅」 A3出口直結、直上

都営大江戸線 都営浅草線 「大門駅」 A5出口 徒歩6分

山手線 京浜東北線 その他の路線 「浜松町駅」 北口 徒歩10分

日比谷線 「神谷町駅」 徒歩8分

※2025年9月29日より以下住所に移転

〒107-0052

東京都港区赤坂2丁目4番6号 赤坂グリーンクロス21階

勤務時間:

<労働時間区分>

標準労働時間：1日あたり8時間

フレックスタイム制（フルフレックス）

フレキシブルタイム：5:00-22:00

休憩時間：60分

時間外労働有無：有

休日:

- ・完全週休2日制（土・日）
- ・祝日
- ・年末年始
- ・夏季休暇（3日間）
- ・年次有給休暇（入社6ヶ月経過後に10日付与 ※最大20日）
- ・入社時特別有休（4日間）
- ・勤続3年休暇（入社3年経過時、連続5日付与）
- ・結婚休暇
- ・子の結婚休暇
- ・配偶者の出産休暇
- ・弔事休暇
- ・ケア休暇（自身の療養、家族の看護／介護）
- ・産前／産後／育児休暇
- ・妊婦特別休暇
- ・子の看護等休暇／介護休暇
- ・レディース休暇

福利厚生:

- ・通勤手当／上限月3万円

- ・住宅手当／月3万円 ※条件有
- ・出張手当
- ・企業型確定拠出年金（401K）
- ・従業員持株会
- ・団体生命保険
- ・無料医療機関、介護施設無料案内など各種優待サービス
- ・育児介護関連（時短）制度
- ・保養施設利用制度
- ・インフルエンザワクチン接種手当
- ・弁護士無料相談制度
- ・オンライン研修制度
- ・スキルアップ支援（資格取得手当）
- ・コミュニケーション促進のための飲食費補助

加入保険:

- ・健康保険
- ・厚生年金
- ・雇用保険
- ・労災保険

受動喫煙対策:

屋内全面禁煙

試用期間:

3ヶ月-6ヶ月 (期間中の給与・待遇に差異はありません)

評価・昇給・賞与:

評価・賞与：年2回

昇給：原則年1回

当社と他のコンサルティングファームとの違い／魅力:

- ・プライム上場の安定基盤とベンチャーのチャレンジングな環境、両方が得られる
- ・成果報酬型というハイリスクなサービスを提供し、真のクライアントファーストを実現可能にする事業モデル
- ・新規事業を創出できるカルチャーがあり、コンサルタントと事業家の両面でスキルを身に着けることが可能

コーポレート・カルチャー:

- ・成果責任と自律的自由の両輪を大切に考えているため、評価はアウトプットを中心に行い、自身の裁量でワークライフバランスを調整することが可能です
- ・社員の平均年齢は32歳、20代・30代の社員が多くバックグラウンドもさまざまです
- ・意欲的にチャレンジする人には常に門戸が開かれています

経営の考え:

「1人の魅力ある経営者よりも、100人の魅力あるメンバーのいる企業にしたい」との思いで社員一人ひとりが100%のパフォーマンスが出せるように会社はどうあるべきかを常に考えています。

選考フローについて:

書類選考後、数回の面接とオファー面談を実施し内定となります。応募から内定まで2週間-4週間程度を想定しております。

※最終面接前後にリファレンスチェック「バックチェック」のご依頼をさせていただきます。

仕事についての詳細

仕事内容

売上アップ、コスト削減、BPR等のプロジェクト実行支援に注力いただきながら、長期的な視点での課題解決にむけたソリューションや戦略を提案、定着化プロセスの策定までトータルに携わります。国内案件に加えて、グローバル案件にも携わる機会があります。

入社後、まずはプロジェクトメンバーとしてデリバリー業務を行っていただきます。経験・適性によっては、プロジェクトリーダーおよびマネージャーとしてチームのマネジメントお任せしたいと考えています。

<業務詳細>

- ・業務改革、業務分析、業務設計等に関するプロセス/ITコンサルティング
- ・IT戦略立案、コスト削減、ITシステム調達、PMO等プロジェクトマネジメント
- ・各ステークホルダーとのリレーションシップマネジメント
- ・定常業務に対して業務プロセスの見直し、改善の提案推進を行う
- ・資料、ドキュメント作成
- ・ベンダー管理
- ・クライアントとの折衝、進捗管理
- ・品質管理、ドキュメントレビュー等の業務
- ・グローバル案件における多国籍チームとの協業、クライアントや海外拠点とのコミュニケーション
- ・グローバルスタンダードに基づいた業務プロセス設計や改善提案

ポジションの魅力

■成長フェーズの新規事業に関わることができます

現在、40名ほどのコンサルタントからなる組織を、今後は10倍、100倍に成長させ、事業も同様の規模感でスケールさせていく予定です。メンバーの増員は、当社が大切にしている「価値=対価」をベースとしたビジネスモデル自体を世の中に広め、あらゆる領域で「真のクライアントファースト」を突き詰めていける状態を生み出すことにつながると考えています。

■コンサルティングにおける新たなビジネスモデルにチャレンジできます 提案段階からコンサルタントが現場に入り、約1ヶ月程度の投資期間を設け、クライアントの理解を得た場合のみプロジェクト化となる 当社が大切にしてきた価値観はそのままに、コンサルティングの幅を広げ、戦略と実行を一体にして考え抜き、クライアントと伴走しながら課題解決を実現します。

■多様なプロジェクトに携わることができます

当社は成功報酬型コンサルティングがベースであることから、大手企業様だけでなく、中堅・中小企業様との案件も非常に多くいただいております。既存顧客は1,000社以上、業界や規模も様々です。ご経験を活かしながら、新たな分野のプロジェクトにも挑戦できます。

必須スキル・経験

以下いずれか2年以上のご経験がある方

■コンサルティング会社での勤務経験

■IT関連のPMO経験

■IT・DXプロジェクトにおけるマネジメント経験

※ご入社までに基本情報技術者の資格取得をお願いしております。（ご入社まで期間がない場合は試用期間内）

歓迎スキル・経験

- ・プロジェクトマネージャーとしての、プロジェクト管理経験（業務効率化、売上向上、組織風土改革等）
- ・英語でのビジネスコミュニケーション経験
- ・グローバルプロジェクトへの参画、もしくはプロジェクトマネジメント経験

募集背景

2018年7月に東証マザーズに上場、そして2020年4月東証一部への市場変更を果たし、新たな領域へのチャレンジを開始しました。当社の成長の柱である完全成果報酬型のコンサルティングは、【成果に対して対価をいただくフェア（公平）なビジネスをしたい】という想いから、クライアントのコスト削減や売上向上を中心に、あらかじめ設定したKPIを改善することで報酬をいただくフローを確立し発展を遂げてきました。そんなビジネスモデル

をKPIの設定がしにくい戦略・提案の領域にも広げていきたい、という想いではじまったのが「ストラテジー&ハンズオンセクター」です。この度、IT領域特化のセクターを分割し、「デジタル&ハンズオンセクター」の事業展開を開始しました。さらなる企業価値向上、規模拡大を目指し、体制強化を図ります。

会社名

プロレド・パートナーズ／ブルパス・キャピタル

代表者:

佐谷 進

事業内容:

■株式会社プロレド・パートナーズ

コンサルティング領域

- ・ ストラテジー&ハンズオンコンサルティング
- ・ コストマネジメント
- ・ PEファンド支援／PMI
- ・ SCM／物流コンサルティング
- ・ 組織戦略コンサルティング

SaaS・IT領域

- ・ Pro-Sign CRE

■株式会社ブルパス・キャピタル

- ・ プライベート・エクイティ・ファンドの運営
- ・ 役員派遣によるハンズオン経営支援

設立:

■株式会社プロレド・パートナーズ：2008年4月（創業 2009年12月）

■株式会社ブルパス・キャピタル： 2020年11月

所在地:

〒105-0011

東京都港区芝公園1-1-1 住友不動産御成門タワー7階

2025年9月29日より以下住所に移転

〒107-0052

東京都港区赤坂2丁目4番6号 赤坂グリーンクロス21階

従業員数:

株式会社プロレド・パートナーズ：203名（2024年10月31日時点）

関連会社:

株式会社ナレッジリーン（旧知識経営研究所）

会社についての詳細:

プロレド・パートナーズは結果に責任を持つ経営コンサルティングとその実績が評価され、現在では東証プライム市場に上場している経営コンサルティングファームです。「価値＝対価」のフェアな社会の実現に向けて、挑戦を続けています。

2022年には課題解決を遂行する戦略実行・ハンズオン型コンサルティングを立ち上げ、今や主力事業になるまで急成長を遂げています。その他には、祖業であるコストマネジメントを始め、PEファンド支援から、SCM／物流コンサルティング、組織戦略コンサルティングなどの幅広いサービスを行っています。

2020年にはPEファンド「株式会社ブルパス・キャピタル」を子会社として設立し、環境コンサルティングファーム「株式会社ナレッジリーン（旧知識経営研究所）」をグループ化しました。

この求人候補者を紹介

