



## 株式会社リブ・コンサルティング

### プリンシパル・マネージャー候補【戦略・経営コンサルタント】

- 
- ・支払い方法 月給制（年俸の12分の1）
  - ・月給 833,334円～
  - ・基本給 634,921円～
  - ・固定残業手当 198,413円～

固定残業手当の相当時間 40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:

専門業務型裁量労働制

---

- ・みなし労働時間 10.0時間/日

## ■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、

## 妊娠症状対応特別休暇

---

## 介護休暇・育児休暇

---

## 他

---

※年間休日125日（2024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

### 当社ベンチャー事業部の取り組み

---

リブ・コンサルティングは、「100年後の世界を良くする会社を増やす」という経営理念の下、創業以来10年以上にわたり、ビジネスコンサルティングの領域で\*長し続けている独資の日系コンサルティングファームです。

その中で私たちは ベンチャー企業特化のコンサルティング部門として、シリーズA前後の成長企業からユニコーン企業、ラクス/PLAID/freee/ココナラなどIPO後の企業まで、幅広いステージのベンチャー企業を100社以上支援してきました。

Go to Market(グロース)支援、新規事業開発支援、経営伴走支援などを手掛けており、従来のコンサルティングの枠を超えた新しい価値をベンチャー企業に提供しております。

クライアントの経営層と直接向き合い、戦略立案から実行領域までを担い、事業成長にクライアントと同じかそれ以上の熱量でコミットしています。実際、この一年間のPJ満足度は100%、大変満足比率も80%と業界平均を大きく上回る成果を残すことができています。

既にビジネスとしても十分に成立しており、国内唯一のベンチャー特化のコンサルティングファームとして成長を続けています。

### なぜベンチャー領域に注力しているのか

---

日本の発展にはベンチャー企業の力が必要です。ベンチャー企業から新しいビジネスの種が生まれ、熱が生まれ、それが各所に伝播していくことで日本全体をより良くしていくと考えます。

しかしながら、ベンチャー企業に対してのサポート体制は極めて薄く、優秀な人材はまだまだ大企業やコンサル会社に進み、そのコンサル会社も大企業を支援するという構図では、不足が大きいと感じます。

そのため、当社はベンチャー領域に特化して専門性を持ち、彼らの成長を本気でサポートする体制を構築しております。ベンチャー企業に特化するため、期待値も戦略を考えるだけでなく、実際に成果を出すことが求められます。そのためであれば、事業開発を完全に代行して立ち上げることや、一時的に営業のフロントを担い売上を作ることも厭わず支援をしております。

## スタートアップ向けコンサルティングの挑戦

---

### 募集背景

---

今後はこれまでの取り組みを強化するだけでなく、以下のようなより非連続な挑戦を行い、日本一のベンチャー企業支援会社として日本全体をより良くしていきたいと考えています。

### 従来領域におけるさらなる人員拡大でのハイ成長の実現

---

### 事業領域に留まらず組織領域での支援拡大

---

### エクイティを活用した新たなビジネスモデルの創出

---

### 大手企業との連携モデル発展への貢献

---

そこで、組織成長速度を更に加速するため、マネジメントラインの強化のために増員募集を検討しております。

プロジェクトをリードすることに加え、事業部のリーダーとして自社の事業づくりを推進し、組織を共に牽引していただけるようなプリンシパル・マネージャー候補を募集します。（当社は各事業部での裁量が非常に多く、子会社のCxOのような位置付けで動いていただきたく考えております）

### 仕事内容

---

当社では、コンサルタントとしてのプロジェクトマネジメントに加えて、「事業部の中核人材」として幅広い役割を担っていただきます。

### ■ 主な業務領域（ご経験・ご志向に応じて決定）

---

### ベンチャー・スタートアップ企業向けの支援

---

事業開発・新規事業立ち上げ支援(事業検証、新規事業立ち上げ、PoC実行、エグゼキューション支援 など) グロース支援(営業の勝ちパターンづくり、セールスイネーブルメント、大手企業開拓の仕組み構築など) 組織設計・人事制度構築（MVV策定、人事評価制度、育成設計、組織活性化） その他：資金調達支援、中期経営計画策定、ビジネスDD、オペレーション改善 など

## 自社事業部の成長に向けた取り組み

---

### 事業部の営業戦略・リード獲得活動

---

### ナレッジ型化

---

### メンバー育成／チームビルディング など

---

## ■ 業務の特徴と他社ファームとの違い

---

### PL責任 × 自律性の高い環境

---

マネージャー以上のポジションでは、PJの収支管理やメンバー育成・採用への関与など、事業部運営に近い裁量を担っていただきます。単に与えられたプロジェクトをこなすのではなく、クライアント開拓・価値提供・組織成長の3軸で“事業づくり”に深く関われる点が特徴です。

### 顧客開拓にも挑戦可能

---

希望される方には、新規クライアントの開拓やプロジェクト獲得にも関与いただけます。大手ファームでは経験しづらい「営業 × デリバリーの両輪」を体験し、自らのスキルセットを拡張したい方にとっては、大きな成長機会となります。

※セールス志向がない方、デリバリーや組織運営に軸足を置きたい方も歓迎です。ご志向に応じたアサインを検討します

### プロジェクト体制

---

プロジェクトごとに支援テーマやクライアントの成長ステージに応じた体制を構築していますが、一般的には「プロジェクトリーダー1名+マネージャー1名+現場メンバー1～2名+コンサルタント1～2名」で構成されます。短期間での成果創出を目指して集中的に支援を行うため、戦略立案から現場での型化・運用定着までを一貫して担う“伴走型支援”を基本スタイルとしており、クライアントの実行フェーズにも深く入り込む形で支援を行います。

### 当社で働く魅力

---

圧倒的な手触り感と責任を持ってプロジェクトをリードできる 当社のクライアントはスタートアップのCEOや経営陣が中心であり、経営の最前線で意思決定に深く関与できる環境 があります。成長のスピードが速いスタートアップでは、限られた時間の中で大きな意思決定を下す場面が多く、そのプロセスに並走しながら経営課題の解決にダイレクトに貢献 できるのが特徴です。 また、当社の支援は、単なる戦略提案にとどまらず、クライアントの事業を実際に成長させることに徹底的にコミット します。「戦略を描いて終わり」ではなく、実行フェーズに深く関与し、事業成長の手応えを直接感じられる環境 です。 スタートアップエコシステム全体の発展に寄与できる日本のスタートアップエコシステムにおいて、最大の課題の一つが経営人材の不足 です。リソースが常に不足し、特に経営人材の確保が難しい中で、スタートアップの成長を加速させることが求められています。また、起業家自身がスタートアップ経営に初めて挑戦するケースも多く、限られたリソースで高難度の意思決定を迫られる環境にあります。当社は、事業をグロースさせること（いわゆる Go to Market）にフォーカスし、何十社・何百の

プロジェクトを手掛けることで蓄積された知見を活用し、スタートアップの成功確率を高め、成長スピードを加速させる支援を行っています。これにより、1社の成長に寄与するだけでなく、スタートアップエコシステム全体の発展に寄与することが出来ます。“事業部のCxO”として、自社の組織づくりにも深く関われる 現在、ベンチャー事業部は約20名の組織で、2名のマネージャーを中心に複数のプロジェクトを同時並行で推進しています。今回のポジションでは、個別プロジェクトのリードに加えて、事業部全体を牽引するリーダーとしての役割も期待しています。当社は各事業部に大きな裁量があり、まさに“子会社のCxO”のような位置づけで、戦略・組織・人材・ナレッジの各面で自社の事業づくりにも深く関与いただきます。事業グロースの先頭に立ちつつ、自社組織の進化にも貢献できる、やりがいの大きいポジションです

## 求める経験

### 【必須要件】

#### ■大卒以上

#### ■下記いずれかに該当する方

#### コンサルティングファーム在籍者でマネージャー以上の職位の方

ベンチャー・スタートアップ企業にて、CxO、または事業責任者として事業グロースにコミットされたご経験がある方

※セールス、マーケ、BizDev、その他企画などポジションは問いません

### 【歓迎要件】

「100年後の世界を良くする会社を増やす」という当社のミッションに共感いただける方 商材や事業ドメインに囚われず、顧客の本質的な課題解決を行えるような仕事に就きたいと考える顧客志向の強い方 ご自身のスキルアップや市場価値の向上だけでなく、仕事を自己実現の手段として、社会にインパクトを起こすビジネスの創造や社会課題の解決に取り組みたいと考えている方

## インタビュー

本物のコンサルタントになりたい君へ。ーエグゼクティブ・フェロー 佐藤 勇樹ー

## 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？

---

