



株式会社ライズ・コンサルティング

ビジネスコンサルタント<CX_マーケティング支援領域> ★One Pool制 プラスチック制で、裁量の幅出しと専門性を両立

ビジネスコンサルタント<CX/マーケティング支援領域> ★One Pool制xプラクティス制で、経験の幅出しと専門性向上を実現

【給与内訳】

月給 500,000円～4,166,667円

①基本給 351,647円～2,930,403円

②固定残業手当（45時間）123,627円～1,030,220円

③固定深夜手当（45時間）24,726円～206,044円

└実際の労働に対して支払われる所定外手当が固定残業手当、固定深夜手当をそれぞれ超えたとき、その超えた差額を支給します。

勤務地:

東京都港区六本木泉ガーデンタワー 34階

【就業場所】

本社／顧客先／自宅（在宅勤務）

※プロジェクトによってはクライアント先に常駐の場合あり

【本社アクセス】

・東京メトロ 南北線 「六本木一丁目」駅 直結

・東京メトロ 日比谷線 「神谷町」駅 4b出口より徒歩7分

・東京メトロ 銀座線・南北線 「溜池山王」駅 13番出口より徒歩7分

※変更の範囲：出向先（グループ会社・取引先出向）

勤務時間:

■アナリスト～アソシエイトパートナー

フレックスタイム制：労働者の決定に委ねる（所定労働時間8h/1日）

└休憩60分

└コアタイム なし／フレキシブルタイム 5:00～22:00

■パートナー以上

管理監督者：出退勤の時間は自由であり、9時間働いたものとみなされます。

└休憩60分

受動喫煙対策:

禁煙

休日・休暇:

◆完全週休2日制（土・日）

◆祝日

◆夏季休暇

◆年末年始休暇

◆有給休暇

- ◆産前・産後休暇
- ◆育児休暇
- ◆生理休暇
- ◆介護休暇
- ◆母性健康管理のための休暇
- ◆特別休暇（慶弔・公事のための休暇）

待遇・福利厚生:

- ◆給与改定年1回
- ◆フルフレックスタイム制 コアタイムなしのフルフレックスタイム制の勤務体系となり、ご自身の裁量で勤務時間を選択することができます
- ◆通勤手当（上限月3万円）
- ◆出張日当
- ◆各種社会保険完備

健康保険は関東ITソフトウェア健康保険に加入

医療費の付加給付充実（出産手当金の付加給付、医療費の一部負担還元金、埋葬料付加金） インフルエンザ予防接種、一部健診の負担無料

※詳細は関東ITソフトウェア健康保険組合HPを参照

- ◆企業型確定拠出年金制度・マッチング拠出制度 会社が従業員の掛け金を負担し、従業員が運用指図者となり将来受け取れる年金として積み立て・運用 また任意で別途掛金を従業員自身が負担することが可能（マッチング拠出）
- ◆従業員持株会（奨励金あり）
- ◆資格取得報奨金
- ◆社員紹介報奨金
- ◆結婚祝い金（結婚した場合）
- ◆出産祝い金（本人または配偶者が出産した場合）
- ◆弔慰金（従業員またはご家族がなくなられた場合）
- ◆災害見舞金（災害により家屋を損失した時）
- ◆社長賞 業績・社内貢献したと判断された従業員に対して、推薦に基づき賞与を支給（不定期支給）
- ◆法定外健康診断（金額上限あり）
- ◆OJT研修
- ◆Off-JT研修
- ◆社外研修（参加任意） 社外研修の事例：コンサルタントとしてのベーススキル強化、ファイナンス研修、社外メンター/コーチング等

◆メンター制度 業務上の上司とは別に指導・相談役となる先輩社員が若手社員をサポートする制度

◆社内サークル活動（参加任意）

◆各種社内イベント・懇親会（参加任意） 年3～4回程度社内懇親会実施 その他不定期で社員旅行、フットサルなど社内イベントの実施

オファーについて:

※年俸は各人の能力・経験を考慮し決定します。

※アナリストは基本給+固定残業手当（45時間）で構成されます。

※パートナー以上は管理監督者となり、基本給+固定深夜手当+役職手当（常務執行役員 150,000 円／執行役員 120,000 円／本部長 120,000 円／部長 100,000 円／パートナー 90,000 円）で構成されます。

※アナリスト、パートナー以上の月給の内訳については、オファーに至った場合にご提示させて頂く内定通知書（オファーレター）にて記載します。（コンサルタント～アソシエイトパートナーについては、給与備考欄に記載のある通りです）

応募条件:

当プラクティスでの募集職位は、シニアコンサルタント以上となります。

【必要なスキル・経験】

①～④をいずれかをお持ちの方

①マーケティング戦略立案・ビジネス分析の経験

②顧客体験・カスタマーサクセス領域の経験

③デジタルマーケティング・CRMの導入・運用経験

④パーパス・MVV策定などのブランド設計・運用の実務経験

【歓迎条件】

- ・UI/UXデザイナーとして、顧客体験設計などのプロジェクトに従事したことがある方
- ・スタートアップでの勤務経験があり、マーケティング・ブランディング戦略をゼロから設計されたことがある方
- ・高度なデータ分析により、顧客インサイトを分析されたことがある方
- ・ビジネスで英語を使った経験のある方や海外留学経験のある方

選考プロセス:

①1次面接

②2次面接

③最終面接

④オファー面談

※1次面接の前にカジュアル面談、Webテストを実施させていただく場合がございます。

※すべてオンラインにて実施可能です。

※場合により面接回数は上記ステップより増減することがございます。

※面接をお急ぎの方や、転職を少し先にお考えの方も、選考日程や入社時期は柔軟に調整させていただきますので、採用担当に必要に応じてご相談ください。（最短で1Day選考も可能）

求人情報について:

2025/4時点の最新情報を掲載しております。

仕事についての詳細

プラクティスの取り組み

本求人は、各社員の得意分野や専門領域を活かして活動する『プラクティス』所属前提での入社イメージとなります。当社では、『One Pool制』により幅広いインダストリー・ソリューションのプロジェクト経験を積むと同時に、プラクティス活動で専門性向上を図ることが可能です。

◇CX/マーケティングプラクティスとは？

価値観やニーズが多様化する中で、企業と顧客の関係性/接点構築が重要視されています。当プラクティスでは、CX（カスタマーエクスペリエンス）を設計し、顧客に届ける価値を最大化することを支援します。

◇目指す姿

VUCAの時代で、市場環境・顧客ニーズが激動する中で、顧客起点のデジタル変革を通じて、企業の競争力を向上させることを目指しています。

◇アプローチ

- ・企業のCX戦略の策定・実行支援：顧客接点のデジタル化、カスタマージャーニー設計、マーケティング・営業・サービスの統合設計
- ・デジタル技術の活用支援：AI・データ活用によるLTV最大化、パーソナライズ戦略、オムニチャネル統合
- ・新サービス・事業開発支援：新規事業のビジネスモデル策定、PoC、MVP開発支援
- ・組織・業務プロセス変革：営業・マーケティングのデータドリブン化、アジャイル開発支援

◇今チャレンジしていること

当プラクティスは、2025年1月から始動しています。生成AIやCookie規制などの市場動向の変化に対応だけでなく、顧客（Who）と提供価値（What）の本質・クライアント企業様の原点に基づいたアプローチを重視し、課題解決に取り組んでいます。

◇プロジェクト事例

- ・大手自動車メーカー:東南アジアにおける顧客体験可視化/CX向上施策の策定
- ・大手証券会社:デジタルマーケティング高度化に向けた事業戦略の策定
- ・大手損害保険:戦略的ターゲットセグメントの策定

◇体制

2025年に新規で立ち上げたプラクティスであり、約8名体制で実施しています。

◇ご入社いただく方に期待したいこと

コンサルティングファーム・シンクタンク、事業会社でのこれまでの経験を活かしながら、プロジェクト推進の中核を担っていただくことを期待しています。将来的には、当該領域の知見水準の引き上げや、ソリューション構築に寄与いただきたいと考えています。

※具体的なミッションは、面談・面接を通してすり合わせをさせていただきます。

当社全体の事業内容

当社は戦略・業務・IT等、幅広いテーマでのコンサルティングを提供している総合コンサルティング会社です。顧客企業は、日本を代表する大企業から新進気鋭のスタートアップ企業まで多岐に渡り、ヘルスケア、製造、通信、流通、エネルギー、IT、証券、保険等、幅広い業界で、累計で数百社に上ります。

社員はコンサルティングの提供に留まらず、自社の組織・仕組み作りにも携われる最も面白いフェーズにあり、他社にはない成長機会を豊富に経験することが可能です。

主要なコンサルティングの内容は以下のとおりです。

※ご経歴やご希望の領域・PJをもとにアサインを決定しております。

【主要なコンサルティング・プロジェクト事例】

◇NewTechコンサルティング

- ・AI、IoT、ブロックチェーン等の最先端テクノロジーを活用した業務改革の計画立案、実行支援
- ・経営課題を解決するための最先端テクノロジーの導入支援

◇Digitalコンサルティング

- ・デジタル化推進のあるべき姿策定と、初期施策／MVP（Minimum Viable Product）の立ち上げ支援
- ・Eコマース戦略の策定やソリューション導入の実行支援等、個別デジタル化施策の推進支援

◇新規事業コンサルティング

- ・具体的な新規事業戦略の立案と、成功に重きを置いたアライアンス
- ・M&A等の実行支援

◇業務改革コンサルティング

- ・新業務・システム設計、実際のソリューション選定、現場への展開調整、サービスインサポートおよびサービスイン後の効果測定等の実行支援

◇ITコンサルティング

- ・IT戦略立案、ITガバナンス/IT改革、ITコスト削減・全社業務改革等のITコンサルティング
- ・大規模プロジェクトのマネジメントを支援するPMOサービスの提供

※変更の範囲：必要に応じて、会社が出向を命じる場合があり、その場合は出向先の定める業務

当社にジョインするメリット

◇『ワンプール制』による幅広いプロジェクトへのアサイン

- ・各コンサルタントが多様な業界や経営テーマのプロジェクトに関わることが可能
- ・プロジェクトアサイン前に経営陣と必ず面談をし、スキル経験（できること）×志向性（やりたいこと）を勘案した上で、各コンサルタントの中長期のキャリアパスに最も合ったプロジェクトへのアサインを実現

◇高い年俵・昇給率と早い昇格スピード

- ・給与水準は外資/国内の有名コンサルティング会社と同等かそれ以上
- ・全社約330名規模かつ急成長中のため、上が詰まっておらず、成果と能力が伴えば最短1年で次のポジションに昇格可能（20代後半のマネージャー、30代前半のシニアマネージャー、30代半ばのパートナーも数多く在籍）
- ・評価制度は目標に応じた定量評価をベースに、会社貢献の定性評価を加点した絶対評価。客観性・公平性に優れており、好成績を収めることで大幅な昇給が可能

◇コンサル業界でも随一のワークライフバランスを実現

- ・クライアントに価値を出すためにはメンバーが活力を維持することや自己研鑽のための時間が重要と考え、WLBとクライアントへの価値提供を両立させている（Well-Being経営の実践）
- ・平均月間残業時間は約26時間（2024年度実績。自己成長に向けた社内施策活動含む）

◇社内施策と自社経営への関与

- ・通常のコンサル会社では、自社経営と現場コンサルタントの間に壁があるが、当社では各自がプロジェクト以外に自身の志向性やキャリア形成に合った社内施策に所属し、自社の経営課題解決や組織作りに関与
- ・各施策はメンバーが主体的に取り組み、実施内容を設計・推進。社員自身のスキルアップや、活発かつ風通しがよい組織形成に大きく寄与

- ・ 会社の変化を間近で体感することができ、将来の起業やスタートアップ経営を考えるメンバーには他にない経験

◇充実した人材育成の制度

- ・ 内定から入社までの間、入社後のスタートダッシュのための準備プログラムを提供（希望制）
- ・ コンサル未経験者には入社後一定期間の重点フォローアップを実施し、つまづきがちなポイントを会社としてサポート
- ・ 月次でのマネージャー研修/コンサルタント研修にて、コンサル基礎スキルから、業界トレンドや最新のテクノロジーまでOff-JTを実施
- ・ コンサル熟練者や品質管理本部によるプロジェクトアサイン中の実践的フィードバックやサポートのOJTを実施

◇『ワンプール制』の弱点を補強する『プラクティス制』や『品質管理本部』の導入

- ・ ワンプール制のメリットを享受しながらも、極端なジェネラリスト組織化を回避するため、専門領域をプラクティスとして設置
- ・ 各コンサルタントが自身の得意分野や志向性のあるプラクティスに所属し、各領域での知見蓄積、営業力強化や社外への知見提供による対外プレゼンス強化を実現
- ・ 品質管理・人材戦略本部が「組織」と「仕組」で高品質を実現するための施策を多数推進することで、コンサル歴の浅い社員を含め皆が高いパフォーマンスを発揮できるよう後方支援

キャリアパス

当社では、コンサルタントの成長にあわせて、役割と責任を拡大していくことで、着実に成長していけるよう、キャリアパスを設定しています。

- ・ コンサルタント
- ・ シニアコンサルタント
- ・ マネージャー
- ・ シニアマネージャー
- ・ アソシエイトパートナー
- ・ 執行役員／パートナー

会社名

株式会社ライズ・コンサルティング・グループ

本社所在地:

〒106-6034

東京都港区六本木1-6-1 泉ガーデンタワー34階

役員:

代表取締役社長 COO 松岡 竜大

代表取締役 CEO 北村 俊樹

代表取締役副社長 和田 学

取締役 CFO 進藤 基浩

常務執行役員 甲斐 健太郎

常務執行役員 白井 亮

常務執行役員 中司 佳輔

常務執行役員 CQO/CHRO 楠瀬 創

執行役員 CISO 後藤 雅人

執行役員 内田 匠

執行役員 CBO 奥田 将史

社外取締役 武田 智行

社外取締役 奥田 高志

社外取締役 崔 真淑

社外取締役 大倉 奨貴

社外監査役 田中 信一

社外監査役 山田 梨津子

社外監査役 岡本 明子

創業:

2012年2月

従業員数:

369名（2025年5月時点）

資本金:

175,762千円（2025年5月末現在）

株式基本情報（発行済株式総数）:

24,686,080株（2025年5月時点）

主要事業:

NewTechコンサルティング

新規事業コンサルティング

業務改革コンサルティング

ITコンサルティング

連結子会社:

株式会社ライズ・クロス

会社についての詳細:

当社は、「PRODUCE NEXT しあわせな未来を、共に拓く。」をミッションに掲げ、「戦略の実行」と「成果の上昇」に拘ったコンサルティングサービスを提供し、顧客企業への支援を中心に「しあわせな未来を、共に拓く」ことに貢献し続けています。また「Hands-on」, 「Scopeless」, 「More than Reports」, 「Professionals」といった独自のアプローチにより、顧客価値の最大化を実現し、顧客企業とワンチームになって戦略策定から実行までの過程にコミットするスタイルを貫いています。

このような経営ビジョンに共感する形で、外資/国内の有名コンサルティング会社からの経験豊富なメンバー達が続々と集結しており、結果として各社員が切磋琢磨して、急成長できるようなエコシステムが実現されています。

この求人候補者を紹介

