



アビームコンサルティング株式会社

コンサルタント（アカウントマネージャー、PM、メンバー）【素材化学・CB業界向け】

コンサルタント（アカウントマネージャー、PM、メンバー）【素材化学・CB業界向け】

賞与年2回支給

勤務地:

東京都中央区八重洲二丁目2番1号東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー15階

勤務時間:

フレックスタイム制（フレキシブルタイム 5:00～22:00）

標準労働時間帯：9：00～18：00（休憩1時間）

1日の標準労働時間：8時間

※始業・終業時刻については、フレキシブルタイムの範囲内において従業員の決定に委ねます。

※管理監督者（シニアマネージャー、マネージャー、シニアエキスパート、エキスパート）については、所定労働時間に関する定めは適用されません。

休日:

完全週休2日制（土・日）、祝日、年末年始、慶弔休暇、年次有給休暇（初年度13日※入社月に応じて付与日数変動あり）、マタニティ休暇、配偶者出産休暇、子育て支援休暇、介護休暇、子の看護休暇、裁判員休暇 など

福利厚生:

各種社会保険完備、財形貯蓄制度、団体保険、退職金制度、企業型確定拠出年金、健康保険組合カフェテリアプラン、ワークライフバランス支援制度（育児支援、介護支援）、出産祝い金（第3子以降100万円）、資格取得支援制度 など

受動喫煙対策:

屋内全面禁煙または空間分煙された屋内喫煙所あり（事業所により異なる）

試用期間:

試用期間有（原則6ヶ月）

※試用期間中の労働条件は本採用時と同様

所定時間外勤務:

必要に応じて有り

昇給・昇格:

年1回（10月）

正規雇用者における キャリア採用比率:

2024年度 52.5%、2023年度 65.8%、2022年度 74.5%（公表日：2025年5月1日）

募集者名称:

アビームコンサルティング株式会社

備考:

職務変更の範囲：会社の定める業務に従事する。ただし会社規程に基づき出向を命じることがあり、その場合は出向先の定める業務とする。勤務地変更の範囲：会社の日本国内外の全ての事業所および会社の定める場所（リモートワーク実施場所を含む）、将来的に出向を実施した場合は出向先の全ての事業所および出向先の定める場所

※在宅勤務制度、リモートワーク制度あり

仕事についての詳細

組織について

当社では経営戦略として、クライアントサービスにおける共創による価値創出サイクルを確立、事業ポートフォリオ変革の推進と事業ポートフォリオ経営を強化し、継続的な成長基盤構築を 実現することを目的に「Strategy2027」を掲げています。この経営戦略を更に加速させるため、2024年4月より組織を「戦略コンサルティング事業／ソリューションコンサルティング事業／アウトソーシング事業」へと再編しました。

素材化学・コンシューマービジネスグループについて

ソリューションコンサルティング事業 エンタープライズトランスフォーメーションBUの中にある Accelerator セクター配下のビジネスグループです。 プロセス、ヘルスケア、食品コンシューマービジネスの3つのサブインダストリーで定義し、各業界クライアントに対し、ERPを活用した全社経営改革・業務変革、サプライチェーンとエンジニアリングチェーンの融合による バリューチェーン改革のご支援をしています。

コンサルタント（アカウントマネージャー、プロジェクトマネージャー、プロジェクトメンバー）について

・アカウントマネージャー： クライアントのCxOや部門長クラスと対峙することが多く、クライアントの変革を共に推進する強力なパートナーです。特に当社は、元来からReal Partnerというスローガンのもと、クライアントと共に成長してきました。既に10年以上に渡って変革のパートナーとして選ばれ続けている実績があるクライアントが多数存在します。そういったクライアントとのアカウントリレーション構築、アカウントリードが行えるクライアントにとっての "Real Partner"となる方を募集します。

・プロジェクトマネージャー： 当社のクライアントは日系のグローバル企業が多く、日本の本社を中心に全社SCM改革、グループ経営基盤構築など、基幹システムのグローバル展開を伴う大規模プロジェクトも多く存在します。その際に、当社は同じ日本に本社を置くコンサルティングファームとして、クライアントと同じ視点でコンサルティングサービスを提供できると共に、本社主導で意思決定できる柔軟性と実行力を兼ね備えた、クライアントフォーカスのコンサルティングファームです。プロジェクトマネジメント観点では、「プロジェクトマネジメント方法論」を確立し、プロジェクトマネジメントの基礎から応用まで、体系立ったナレッジが整備されています。プロジェクトマネージャーとしてクライアントへの真の変革のパートナーとなる存在を目指す方を募集します。

・プロジェクトメンバー： 最新テクノロジーへの興味・関心、バリューチェーンにおける自らの専門性をさらに伸ばそうとする意欲を持ち、プロジェクトマネージャーの指揮のもと、自身の強みを最大限に活かし、クライアントに価値を提供し続ける事の出来る 自立したコンサルタントを目指す方を募集します。

特徴（素材化学・コンシューマービジネスグループ）

・メンバーの特徴： 自動車や電機など、ディスクリート製造業クライアントをターゲットとした業界専門性を持った人材の集まりです。業界の特性上、経営管理・経営改革に加え、SCM改革を中心とした知識を有しています。

・プロジェクトの特徴： ・SCM改革をする上で、クライアントの全社を巻き込んだ活動になることが多く、大規模プロジェクトの比率が高い ・全社改革への取り組みが多いため、Tier1アカウントの経営層(CxO)との接点が多い ・変革の対象が工場や物流センターなどであることも多く、グローバルでのビジネスチャンスが多い

・セクターの特徴： 各グループ特定業界のクライアントに対し、業務改革、および、IT戦略の立案からシステム導入～運用に至る全ての業務を一気通貫で支援することが出来ます 変革を支援する「リアルパートナー」を理念としてクライアントと中長期視点で関係構築を行っている為、実績/案件が豊富であり、業界に対する専門知識とITスキルセットを持ったコンサルタントとしての引き出しを増やすことが可能です 業界知見、業界課題や各クライアントの課題を要素分解しその課題にアプローチする方法を構想する技術、どのようなベンダーと手を組みどのようなソリューションを活用し業界課題を解決するかアプローチを考え計画に落とす力、さらに計画したアプローチに則ってPJをデリバリしきる力等、コンサルタントとして力を養うことが可能です 扱うソリューションとしては、SAPに限らず、Salesforce・Talent Management 関連のSaaSソリューションなど、適材適所に合わせたソリューションを扱うことが可能です 海外現地法人とも連携しながら、英語などを使って進めるPJもあり、グローバルでの活躍機会、中長期的なキャリアパスとして駐在の可能性もあります

・転職者の声(素材化学・コンシューマービジネスグループ) 転職直後で動き方が分からなかった際、カウンセラー及び、プロジェクトの上位者が丁寧にフィードバックをしてくれたため、自身がやるべき事がイメージ出来、コンサル業務に馴染む事が出来た。入社以来、月次でカウンセリング(1on1)を実施頂いている。プロジェクトの状況も把握された上で、具体的なアドバイスを頂けるため、自身の改善に繋げやすいと感じている。前職ではスクラッチの運用保守を担当。パッケージソフトの導入経験を積みたかったものの、具体的なキャリアビジョンを描けていなかったが、クライアント側のPMOを支援しながら徐々にERPの知識を習得出来るようなアサインを調整頂いた。心理的安全性を確保した上で、成長の機会を頂けていると感じている。3か月に1回、グループ長を含む部署メンバーが集まる会議があり、その場で縦・横の関係を築きやすい。また、グループ長、SI長との距離が近く、“会社”や“組織”の理解を深めやすい。

求める人物像

- ・バリューチェーンにおける自らの専門性を持ち、さらに伸ばそうとする意欲を持つ方
- ・最新テクノロジーへの興味・関心を持ち、クライアントへの価値提供に繋げることができる方
- ・自らがリードする立場でプロジェクトを推進できる方
- ・中長期視点でクライアントに深く入り込みたい方
- ・経営アジェンダの実現・経営課題の解決にコミットするコンサルティングを実施したい方
- ・海外での実務経験・知見を活かし、グローバルプロジェクトをリードできる方

経験業務-必須要件/スキル/業務実績

プリンシパル・ダイレクター、シニアマネージャ、マネージャ、シニアコンサルタント、コンサルタントと幅広く募集をしています。クラス毎に求めるレベル・経験は異なります。

- ・アカウントマネージャー： ・執行役員相当以上として、会社組織全体のリード経験

・同業他社における領域リード・パートナー経験

・アカウント開拓・案件獲得実績

・アカウントリレーション構築の実績

・アカウントリード経験

・グローバルでの職務経験

- ・プロジェクトマネージャー： ・素材化学・コンシューマービジネス業界における大規模/中規模システム導入PJのプロジェクトマネジメント経験、案件獲得経験

・管理職として複数の配下メンバーのマネジメント経験

- ・素材化学・コンシューマービジネスの事業部門における管理職経験+実務経験+デジタル活用経験

・配下メンバーを率いてのタスク推進経験

- ・プロジェクトメンバー： ・製造業におけるシステム導入PJのチームリード/チームメンバー経験

・配下メンバーを率いてのタスク推進経験

・製造業の事業部門における実務経験+デジタル活用経験

歓迎資格/スキル

- ・プロジェクトマネージャー（PMP）

- ・英語（語学力があればグローバルプロジェクトへの参画等キャリアの可能性が広がります）

個人情報の取り扱いについて

1. プライバシー・ポリシー

当社では、個人情報の保護を確実に実践していくために、プライバシー・ポリシーを定めております。当社における個人情報の取扱全般に関する考えをご確認されたい場合には、プライバシー・ポリシーをご覧ください。
<https://www.abeam.com/jp/ja/legal/privacy>

2. 個人情報保護管理責任者

職名：法務グループ統括部長

3. 個人情報の利用目的

- ・採用選考のため
- ・採用選考及び内定を辞退された方、採用選考の結果不合格となった方に対して、当社から新たに採用選考に関するご案内を行うため
- ・採用選考に関する情報の調査・分析のため

4. 個人情報の第三者提供

当社は、法令に基づく場合を除いて、ご本人様の同意なく個人情報を第三者に提供いたしません。

5. 個人情報の取り扱いの委託

採用選考の対応業務について、上記の利用目的の範囲内において、当社の委託先選定基準を満たす協力会社（アビームシステムズ株式会社を含む。）に委託する場合があります。

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー15階

アビームコンサルティング株式会社

<https://www.abeam.com/jp/ja/inquiry/privacy>

Tel: 03-6700-8800

会社名

アビームコンサルティング株式会社

英文商号:

ABeam Consulting Ltd.

代表者:

代表取締役社長 山田 貴博

設立年月日:

1981年（昭和56年）4月1日

従業員数:

8,278名（2024年4月1日現在 連結）

資本金:

62億円

営業内容:

マネジメントコンサルティング

(経営診断・戦略立案・M&A・アライアンス)

ビジネスプロセス コンサルティング

(業務改革・組織改革・アウトソーシング)

ITコンサルティング

(IT戦略・企画立案・システム開発・パッケージ導入・保守)

アウトソーシング

連結売上高:

2024年3月期 1,408億円

2023年3月期 1,217億円

2022年3月期 991億円

拠点数:

29拠点（2024年4月1日現在）

提携パートナー拠点数:

132拠点（2024年4月1日現在）

子会社:

アビームシステムズ株式会社

関連会社:

株式会社住商アビーム自動車総合研究所

会社についての詳細:

-

この求人に候補者を紹介

