



Re-grit
Part
ners

株式会社Re-gritPartners

【東京】戦略・新規事業開発コンサルタント（建設業界向け新チーム立ち上げ中核人材）

【東京】戦略・新規事業開発コンサルタント（建設業界向け新チーム立ち上げ中核人材）

限定公開

【月給条件】

■EMup

月給\941,111～\1,458,333

【賞与条件】

業績賞与（2,8月分割支払い）

勤務地:

東京都千代田区紀尾井町1-3 東京ガーデンテラス紀尾井町 紀尾井タワー13階

〒102-0094

東京都千代田区紀尾井町1-3 東京ガーデンテラス紀尾井町 紀尾井タワー13階

又はクライアント就業先

※週3出勤、週2リモートが基本となります

※案件により出張可能性がございます

勤務時間:

勤務開始時間および終了時間帯：8:00～22:00（休憩1時間）

※始業及び終業時刻は労働者の決定にゆだねる

■AMunder

フレックスタイム制（みなし45h）

コアタイム：10-15

■EMup

フルフレックスタイム制（みなしなし）

コアタイム：なし

職位別給与実績:

- ・ Managing Director（MD）：2100～3300万円
- ・ Associate Director（AD）：1500～2030万円
- ・ Engagement Manager（EM）：1130～1450万円
- ・ Associate Manager（AM）：900～1100万円
- ・ Senior Consultant（SC）：700～900万円
- ・ Consultant（C）：500～690万円

求める人物:

【求める人物像】

- ・ スタッフ複数名のプロジェクトマネジメント経験
- ・ 論理立てて課題と解決策を説明し、納得させ、行動に促せる方
- ・ 主体性と当事者意識を持ち、クライアントのCxO、プロジェクトの関係者とコミュニケーションを主体的に取り組める方
- ・ 新規事業の立ち上げとなりますので、チームビルディングを一から進めたい方
- ・ 将来的にプリンシパル投資やVC投資にも関与したい方

【マインドセット】

■GRIT（やり切る）

自責思考で主体的・能動的に行動し、結果にコミットするマインド・経験を持っている。当社の社名にあるGRIT（やり切る）を体現できる人物。

■BE STRONG（成長意欲）

目的達成に向けて自身の能力を徹底的に磨きあげていく覚悟とキャリア観を持っている。 またそのマインドに連動した成長意欲やチャレンジ精神を感じる人物。

【スキルセット】

■論理的思考力

物事を分解・整理し課題を特定できる。 仮説思考で論理的に物事を捉え、他人に伝えることができる人物。

■コミュニケーション能力

メンバーと協調性をもってプロジェクトや事業を推進できる。 事前に必要な情報のキャッチアップをしたうえで本質的な受け答え・コミュニケーションができる人物。

必須経験:

- ・大手建設会社での大型ビル施工管理経験5年以上

尚可条件:

- ・建設業界向けコンサルティング経験
- ・建設業界向けIT・Saasサービス導入支援経験
- ・新規事業・新サービス立ち上げ支援経験

学歴:

大卒以上

従事すべき業務の変更の範囲:

- ・雇入れ直後：配属先に関する業務一般
- ・変更の範囲：会社が定める業務

就業場所の変更の範囲:

- ・雇入れ直後：本社及び自宅
- ・変更の範囲：会社の定める場所(テレワークを行う場所を含む)

仕事についての詳細

ポジションの魅力

- ・大手建設会社その他大手関連企業と100%直取引の環境で、戦略策定から実行支援まで裁量を持って幅広い業務を担当できるため、クライアントと蜜に連携しながら実際のビジネスに深く関わることが可能です。
- ・業界の最前線で専門性を高め、建設業界向けビジネスの成長を支える重要な役割を果たせます。

採用背景

当社の建設業界向けコンサルティングサービスは、大手企業から高い評価を得ております。また通信・IT業界企業様を中心とした建設業界向け新規事業支援も行っており、今後さらに当社の代表的なサービスへと成長させていく予定です。このポジションでは、こうした課題に応え、クライアント企業の成長を支えるリーダーシップを発揮できる方を募集します。

仕事内容

建設業界向け「CxO Ageda(戦略案件/新規事業開発)」プロジェクトにおいて、戦略策定のみならず、高い実行力を武器に0→1/1→10フェーズを一気通貫でサポート推進していただきます。

顧客の経営層と議論を行いニーズ把握

プロジェクトの企画立案

現状調査・分析、改善・改革施策の検討

顧客へのプレゼンテーション

現場での改善および改革施策の実施／検証

進捗/課題/リスクなどの管理

ソリューションベンダー等パートナー企業の選定、交渉、コントロール プロジェクトメンバーの管理、デリバリーにおける品質担保

プロジェクト事例

- ・建設関連サービス（顧客自社サービス）の戦略検討および販促支援

- 市場調査/分析

- 競合サービス分析

- 中長期戦略

- ・上記と連携した営業伴走支援
- ・顧客自社サービスのシステム開発管理（PMO）

コンサルティングスタイル

伴走型支援で顧客の自走化にこだわるISAPスタイル（※全領域共通）

Issue Driven：特定の製品やソリューションありきではなく、イシュードリブン Scopeless：改革実現のため、スコープレスに必要なことを全てやる Anti-Parasite：成果を根付かせて出ていくことで、クライアントに過度に寄生しない

コンサルティング+1

独自の能力開発制度「コンサルティング+1」

プロジェクト以外に新規事業創出やマーケティング、営業、PR、採用、各種制度設計等、様々な会社の取り組みへの関与・推進頂ける機会があります。大手ファームでは経験しづらい、会社創り・事業創造への関与を通じ、事業をドライブできる人材を目指していただけます。

働きがいのある会社

働きがいのある会社ベストカンパニー

Great Place To Work®「働きがいのある会社」ベストカンパニーに5年連続選出。2024年は注目企業として表彰式にスピーチ登壇も果たしました。キャリア安全性を重視し、働く個人の能力と働きがい高める仕組みを追求しています。 ※詳細はこちらから

会社名

株式会社Re-gritPartners

代表者名:

山木 智史

設立年月:

2017年8月7日

事業内容:

コンサルティングビジネス

(Strategy / Management / Technology / Career Frontier Service)

資本金:

100,000,000円

所在地:

〒102-0094

東京都千代田区紀尾井町1-3 東京ガーデンテラス紀尾井町 紀尾井タワー13階

アピールブック:

<https://onl.tw/YC1ZbKn>

会社についての詳細:

リグリットパートナーズとは

Re-grit Partners（リグリットパートナーズ）は、個が起点となり世界を変革する「プロフェッショナル」を輩出することを使命に、2017年に各業界のトッププロフェッショナルが集結して設立された総合コンサルティングファームです。Vision「CxO firm（1,000人のCxOを輩出する）」を掲げ、個の変革を通じて社会に価値を提供しています。

英 Financial Times と独 Statista が共同実施する「High-Growth Companies Asia-Pacific」では、Management Consulting部門において3年連続で日本1位を獲得。業界でもトップクラスの成長を遂げています。

設立以来、すべての案件を100%プライムで受託し、戦略策定からデジタル活用までをシームレスに支援。平均売上高7,000億円超のエンタープライズ企業を中心に、累計約800件のプロジェクトを成功に導いてきました。

■業績

・FY22: 30億円 FY23: 39億円 FY24: 53億円 FY25: 73億円

■社員数

・約450名（2025年8月現在）

当社の特徴について

当社の最大の特徴は「個の能力を徹底的に磨く」仕組みとカルチャーにあります。独自の能力開発制度「コンサルティング+1」では、本業のプロジェクトワークに加えて、新規事業創出やマーケティング、営業、PR、採用、制度設計などの社内取り組みに参画可能。大手ファームでは得られない「会社創り・事業創造への実践経験」や、多様なプロフェッショナル同士が自由にコラボレーションする機会を通じて、事業を推進できる人材を育成します。こうした取り組みや成長が評価され、数多くのアワードを受賞しています。

▼受賞例

「働きがいのある会社」ランキングベスト100に5年連続選出

「キャリアオーナーシップ経営AWARD2025」最優秀賞

「就活口コミアワード2025」2年連続最高賞受賞

「東大・京大対象 就活人気企業ランキング（27卒春期）」全企業内でTOP50位入り 「アジア太平洋急成長企業ランキング」 Management Consulting部門で3年連続日本一

※リグリットパートナーズの詳細はこちら

この求人候補者を紹介

