



株式会社Re-gitPartners

【東京】NWアーキテクト（Director候補※新チーム立ち上げ中核人材）

【東京】NWアーキテクト（Director候補※新チーム立ち上げ中核人材）

限定公開

【月給条件】

月給\1,000,000～\1,441,667(基本給741,438～1,050,371円。残業手当月45時間分258,562～366,296円)

【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出社、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

フルフレックスタイム制（見なしなし）

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】

- ・ 論理に物事を考え計画を立案し関係者を巻き込みながら物事を推進できる方
- ・ マネジメント含む関係者とコミュニケーションをリードできる方
- ・ 常に知識のアップデートを図り積極的な向上意欲にあふれる方
- ・ 人と組織の可能性を信じている方

【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:

- ・ ネットワーク、セキュリティの要件定義～運用までのPMOとしてプロジェクトを推進した経験
- ・ ネットワーク、サイバーセキュリティ、サーバ、ストレージ、クラウド（AWS、Microsoft）の実務経験

尚可経験:

- ・ 大手NW・セキュリティメーカー、Sierとのリレーション経験
- ・ グローバル企業向けのインフラ導入経験
- ・ M365、Salesforce、Web会議などの業務アプリの一般的な知見

学歴:

不問（経歴を重視するため、学歴は不問）

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

NW分野で、新チーム起ち上げに携わり、リーダーシップを発揮できます。 大手エンタープライズ企業に対して、戦略や上流案件に直接向き合い、ビジネスの根幹に関与する経験を積むことができます。 メーカーとの代理販売契約に縛られることなく、クライアントに最適なソリューションを自由に提案し、真の価値を提供できます。

採用背景

当社は急成長を遂げており、コンサルティングサービスメニューにおいても急速に強化・拡大しております。しかし、NW分野においては引き合いの増加に対応するリーダーが不足しているのが現状です。このポジションでは、増加する案件をリードし、チームを組成しながらクライアント企業の成長をサポートするリーダーシップを発揮できる方を募集しています。

仕事内容

NW分野のアーキテクトとして、LAN、WANから最新技術（SASE、SD-WAN, SD-ACCESS, ACI など）を含め、幅広い技術的コンサルティング業務、NWアーキテクチャ策定支援します。

業務イメージ

NWチームのリーダーとしてチームの起ち上げ

Go To Market の企画立案および実行

顧客経営層への提案

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、アライアンス 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

チームメンバーの育成

主なPJ事例

- ・大手製造業のAWSクラウドリフト構築支援プロジェクト
- ・大手製造業のインフラ基盤刷新プロジェクト
- ・自治体・金融等のインフラ基盤刷新プロジェクト

その他の特徴

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をもつ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

