



ABEJA

株式会社ABEJA

CEO室（インオーガニック戦略）

CEO室（インオーガニック戦略）

＊7/7更新

【直近内定者ご経歴】

ご年齢：30代前半

ご経歴：

1社目大手コンサル企業シニアコンサルタント（3年）

ロボット製品グロースのPM,開発パートナーとの折衝など

2社目大手事業会社PM（1年）

国内外で製品ローンチに向けて、PMとして要件策定やシステム導入 3社目大手事業会社事業開発マネージャー/セールスマネージャー（3年） チャネル開拓や経営層との交渉、スタートアップ企業のオンボーディング CRMツール導入など営業基盤の構築、チームリードやメンバー採用及び教育 コンサルだけでなく自身で0→1の事業開発経験があるところから、地に足の付いた顧客への価値提供、課題解決ができる点、結果がでるまでコミットしてやり切る点などを評価しております。

【直近不合格者の特徴】

-
- ・ コンサルのみ10年以上経験
 - ・ 年収1,800万円
 - ・ 細切れのプロジェクト担当が多く、大きな取組に広げられていない

・この年収レンジになると戦略的な重点顧客を担当いただき、数年で二桁億の取り組みにしていくプロジェクトのリーディングをお任せすることになります。大きなプロジェクトを責任持ってリードしてきた、顧客の取締役層と関係構築をして顧客企業の経営方針に関わるような長い目線での取り組みをしてきたことが求められます

【ペルソナ詳細】

<性別>：問わず

<年齢>：20代中盤～30代中盤

<年収>：上限1,300万まで出しますが、800-1,000万前後で決まるとベスト（下記ペルソナ的に、まだそこまで年収が上がっていない層を採用したい）<経験>：優先順位1＝①×②×③、優先順位2＝①×② or ①×③、優先順位3＝①②③いずれかの経験のみでも人物/能力次第で可能性あり ①コンサル経験：戦略コンサル/総合コンサルなどで2年以上経験 ②SI経験：ITコンサル/SierなどでPJ開発2年以上経験（デジタル部門の新規事業は△～○、ITシステムの要件定義△） ③事業会社経験：ITメガ/スタートアップ/事業会社/商社等でビズデブ/ 事業企画 / 事業開発など2年以上経験（起業や新規事業のハードシングス、大企業で役員会議などに新規事業の起案を通す難しさや泥臭さを知っている方○）<クライアントワーク経験有無>：mustよりのnice to have <タイプ>：成長志向強く、将来、デジタル系経営人材やCDOになるために年収条件よりも成長オポチュニティを求めているタイプ、超大手企業の役員/事業部長対応があるためコミュニケーション能力（かわいがられる力）尚良、常に正解のない複雑性の高いテーマと向き合うためグリッド/なんとかしてやりきる力&スタンスが大事：戦略コンサルで年収2,000万Over、ディレクションだけで手足動かない、年収やポジションを求めているタイプ

【CEO室で活躍しているメンバー】

<S野>

- ・1社目：日本総合研究所でメガバンク向けの開発要件定義～金融庁との折衝、基盤開発などもやっていた経験あり
- ・2社目：ローランド・ベルガーで約2年
- ・3社目：アスタミューゼでデータ活用ビジネス新規事業開発
- ・その後、起業などを経てABEJAに業務委託4ヶ月、その後2022年入社

<S藤>

- ・1社目：起業（SNS×人材）
- ・2社目：インドで8年会社経営（人材系/フードデリバリー/B向けシステム導入など）、コロナで帰国
- ・3社目：ABEJAに業務委託1年、その後、2021年入社

【メンバーが語るCEO室の魅力】

- ・戦略コンサルにいても、20-30代前半だと、大手企業の経営陣と直接やり取りできる機会はない
- ・大手企業と組んで、コンサルではなく戦略策定から事業開発、サービス実装まで一気通貫で携われる

- ・資本業務提携しているクライアントとの取り組みは、クライアントというよりは「企業の中の人」としてまさに我が事としてDX推進や事業開発に携わることができる
- ・近未来の当該市場に対してデジタルを起点にもたらすインパクトが非常に大きいテーマ、かつ手法について自由度が高い

【選考フロー】

- ・一次面接：CEO室メンバー
- ・二次面接：CEO室メンバー
- ・最終面接：執行役員 CEO室室長 外木
- ・備考：状況によって上記以外の面接・面談が発生

職種 / 募集ポジション

CEO室（インオーガニック戦略）

求人タイトル:

CEO室（インオーガニック戦略）

雇用形態:

正社員

給与:

年収 10,000,000 円 - 15,000,000円

- 賞与（2ヶ月分相当×年2回支給）を含みます。 - 賞与は半期ごとに実施する評価および業績に応じて当社規定により決定します。 - 経験・能力を考慮の上、当社規定により決定させていただきます。 - 月あたり40時間分のみなし残業代を含んでいます。

勤務地:

東京都港区三田一丁目1番14号 Bizflex麻布十番2階

【変更の範囲】

会社の定める場所（テレワークを行う場所含む）

契約期間:

期間の定めなし

試用期間:

あり（原則3ヶ月。職種によって異なります）

勤務時間:

10:00 - 19:00（休憩60分）

※時間外労働あり

※フレックスタイム制度あり

※コアタイム 10:00 - 15:00

※フレキシブルタイム 07:00 - 10:00 / 15:00 - 19:00

休日・休暇:

完全週休2日制（土曜・日曜）、国民の祝日

年次有給休暇（初年度10日）

リフレッシュ休暇（初年度最大3日）

その他（慶弔、ゴールデンウィーク、年末年始、子の看護、介護など）

諸手当:

深夜・休日勤務手当、追加割増手当、時間外労働手当

※交通費は実費精算致します。

保険:

各種保険：健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険 健康保険：関東ITソフトウェア健康保険組合に加入（直営の保養施設などの利用可）

福利厚生:

子ども手当：親権を持つ満20歳までの子供1名につき、試用期間後より月1万円を支給。健康診断：年1回、健康保険加入者を対象に実施。成長支援制度：自身のミッションを達成するために必要なコンテンツ（書籍・電子書籍・オンライン講座など）を、事前承認なしで会社経費にて購入できる制度。結婚出産祝い金：従業員が結婚した場合、または従業員に子が生まれた場合、お祝い金として3万円を支給。

※他にも複数の制度がございます。

その他:

【変更の範囲】

会社の定める業務へ配置転換の可能性あり

仕事についての詳細

募集背景

ABEJAのCEO室は「①ABEJAにとっての先行事例（成功事例）の創出」と「②全社で再現可能な実用書づくり＝成功事例の共通化やノウハウ化の実施」を推進しています。取締役CSO 兼 CEO室室長・外木と二人三脚でこのミッションを実現するメンバーを特命ポジションとして募集いたします。

<取締役CSO 外木プロフィール>

1988年生まれ。愛知県名古屋市出身。名古屋大学経済学部在籍時にVOYAGEGROUP名古屋ラボの立ち上げに参画し、事業責任者としてスマートフォン関連の新規事業開発に従事。2012年に新規事業立ち上げのコンサルティングを得意とするプロフェッショナルファームへ新卒入社。複数の大手一部上場企業の新規事業立ち上げ、PJマネジメントを経験。2013年6月に株式会社ABEJAに参画。同年9月に取締役に就任。COO・CFOなどの主要役職を歴任。シンガポールを中心とするASEAN事業・組織を統括、SOMPOホールディングス株式会社との資本業務提携、ヒューリック株式会社との資本業務提携などを推進。CEO室長を経て、2023年11月より現職。

ミッション

ABEJAはテクノロジーの力で産業構造の変革を実現するために、日本を代表するエンタープライズ企業のDXを支援しております。テクノロジーの力を使った業務効率化・売上向上・コスト削減のご支援だけでなく、ときには業務提携といった資本を組み合わせた事業開発など、ご支援の幅は多岐にわたります。

今回募集させていただくポジションは、ABEJAの非連続な成長を実現するための経営戦略・投資戦略の立案から実行を、取締役CSOの外木と二人三脚で推進いただくポジションです。より具体的には、最先端テクノロジーの深い技術理解に基づいて、大手エンタープライズ企業との業務提携・JV設立、場合によっては国内外M&A・スタートアップ投資など、ABEJAの非連続成長のための打ち手を考え、自ら実行・実装していただきます。

また高い技術理解に基づいた投資実務だけでなく、投資先の事業・プロダクトグロースや新規事業・プロダクト開発などにも携わっていただき、ABEJAの非連続成長のための事業・プロダクト創造を自ら牽引していただきます。

業務内容

非連続成長をつくるための経営・事業・プロダクト戦略の立案と実行 業務提携やJV設立、M&Aなどの投資戦略の立案と実行 新規事業・プロダクトの立ち上げや事業・プロダクトグロースのリード

<事例>

SOMPOホールディングス様：介護・ヘルスケア事業、国内損害保険事業領域における、データ解析や機械学習を活用した予測モデルの構築、共同事業開発 <https://www.abejainc.com/news/20210423/1> ヒューリック様：『オフィスDXプラットフォーム』及び『新しいワークプレイス』の開発 <https://www.abejainc.com/news/20210730/1>

あなたは何を得られるのか（ポジションの魅力）

<獲得できるスキル・経験>

上場スタートアップ企業のマネジメント経験やJV設立、M&Aのソーシング～デューデリジェンスなど、チャレンジングな機会に取り組めます。高い技術理解に基づいて、事業・プロダクト開発における勘所の理解を深める経験を積むことができます。また投資先のバリューアップや新規事業開発など、将来の経営者として必要な経験を積むことができます。

<将来的に目指せるキャリアイメージ>

ABEJAにおける事業の牽引、将来的にM&AやPMIを実施する際の責任者 AI/DXスタートアップの起業、もしくはCXOとしての参画 大手企業のCDO（Chief Digital Officer）

<取締役CSO 外木とともに働く経験>

コンサルティング会社を経て、ABEJAでCOO/CFOを経験し、現在取締役CSO 兼 CEO室室長として活躍している外木と共に業務ができる、またとない機会です。

参考記事：『人（HI）とAIの協調で、産業界にDXを。ABEJAが「ビジネスモデルの革新」にまで踏み込める理由』 <https://en-ambi.com/featured/825/>

採用要件

必須要件

以下の条件に当てはまる方

事業会社の新規事業開発部門・経営企画部門・財務部門・投資部門等における、「既存産業×テクノロジー」という文脈での、パートナー企業との業務提携やJV設立・M&Aなどの実務経験 事業会社を中心に最先端テクノロジーの事業開発・プロダクト開発、技術検証およびPLBS責任を含めた技術マネジメント経験 パートナー企業と協業し、事業企画や事業開発などを自らハンズオンで推進した経験

歓迎要件

経営戦略・技術投資戦略の立案・遂行経験

自身で起業・経営をされた経験

コンサルティングファーム、投資銀行、VC等にて最先端テクノロジーの投資戦略策定や投資実務を行った経験 上記含めて自らPL/BS責任を持ち、事業・プロダクト成長にコミットした経験

募集要項

会社名

株式会社ABEJA

代表者:

代表取締役CEO 兼 創業者 岡田陽介

設立年月:

2012年9月10日

従業員数:

125名（2024年8月時点）

本社所在地:

〒108-0073

東京都港区三田一丁目1番14号

Bizflex麻布十番2階

会社についての詳細:

ABEJAについて

会社概要

ABEJAは、「ゆたかな世界を、実装する」を経営理念とし、「ABEJA Platform」を基盤に顧客企業の基幹業務のプロセスを変革し、ビジネスの継続的な収益成長の実現に伴走する「デジタルプラットフォーム事業」を展開しているスタートアップです。

事業領域

トランスフォーメーション領域：コンサルティングやビジネスプロセスへのABEJA Platformの導入、人材育成の支援など個別顧客のニーズに対応したABEJA Platform導入支援とその周辺サービス提供を提供しています。

オペレーション領域：プラント設備の腐食検知や損害保険のアンダーライティング、オフィスの施錠管理、医療・介護システムなど個別顧客のニーズに対応したABEJA Platform上で人とAIの協調による運用を提供しています。

プラットフォーム領域：ミッションクリティカル業務における堅年で安定した基盤システムとアプリケーション群を開発提供しています。生成AIをはじめとする最先端技術による運用を人とAIの協調により実装可能にしています。

ABEJAの会社や事業に関する説明は、下記リンクも併せてご確認ください。

▶ 会社紹介資料

▶ 採用サイト

▶ テクブレたちの日常 by ABEJA(公式note)

▶ ABEJA Tech Blog

メンバー出身企業（一部抜粋）

A.T.カーニー / DeNA / GMOインターネット / J.P. Morgan / KDDI / NEC / NTTコミュニケーションズ / NTTドコモ / PwCコンサルティング / SoftBank Robotics / アクセンチュア / ダイキン / デロイトトーマツコンサルティング / トヨタ自動車 / ボストン コンサルティング グループ / ミクシィ / メルカリ / ヤフー / リクルート / レバレジーズ / ワークスアプリケーションズ / 三菱電機 / 東芝 / 日本サムスン / 日立製作所 / 野村證券

この求人に候補者を紹介

