



株式会社リブ・コンサルティング

新規事業コンサルタント

-
- ・支払い方法 月給制（年俸の12分の1）
 - ・月給 583,334円～
 - ・基本給 418,535円～
 - ・固定残業手当 164,799円～

固定残業手当の相当時間 50時間

※超過分別途支給

※経験・能力・前職給与などを考慮して決定します

【評価・給与改定】

年2回

（適切な評価を行うため、評価調整会議では評価者が1日かけて評価の妥当性の確認を実施しています。）

勤務地:

東京都中央区日本橋2丁目7-1 東京日本橋タワー

※2024年11月より、東京日本橋タワーへ移転

（変更の範囲）会社の定める勤務地（テレワークを行う場所を含む）

勤務時間:

- ・所定労働時間 9:15～18:15 ※時差勤務あり
- ・所定労働時間を超える労働 有

■働きやすさと働きがいを両立させた働き方

週数回の事業部出社日以外はリモートor出社を選べるスタイルです。対面によるメンバー間の関係構築促進のため、あえてフルリモート制にはせずチームのメンバーと顔を合わせて仕事をする機会を設けています。

福利厚生:

- ・ 社会保険完備（雇用保険、労災保険、健康保険、厚生年金保険）
- ・ 交通費支給
- ・ 研修制度
- ・ 妊娠症状対応特別休暇
- ・ 結婚祝金
- ・ 出産祝金
- ・ 入社メンバー歓迎懇親会
- ・ 半年に一度の全社コンサルタント懇親会の実施
- ・ 社内サークル活動支援金
- ・ スマートマルシェ

受動喫煙対策:

施設の敷地内又は屋内を原則禁煙とし、喫煙専用室等を設けています。

試用期間:

3か月

※試用期間中の給与、待遇に条件の変更はございません

休日休暇:

完全週休2日制（土曜日、日曜日）

祝日

年末年始

年次有給休暇

私傷病休暇、結婚・出産・忌引休暇、

妊娠症状対応特別休暇

介護休暇・育児休暇

他

※年間休日124日（2025年度）

選考プロセス:

- ・面接（3回）→内定 ※選考期間は、内定まで2週間半～3週間程度
- ・提出書類：履歴書、職務経歴書
- ・1次：人事面接
- ・2次：人事面接もしくは現場コンサルタント
- ・カジュアル面談（現場コンサルタント）
- ・最終：取締役面接

※オンライン面接を実施しております

※オフィス見学も可能です

仕事についての詳細

募集背景

リブ・コンサルティングは、スタートアップ、中小・中堅、エンタープライズの3つの事業ドメインにコンサルティングサービスを提供する、国内唯一のビジネスモデルを展開するコンサルファームです。3つのドメインのクライアントへ価値提供を行うことでそれぞれのクライアント層へ新たな価値を生み出すシナジー効果を創出しています。

当社は、戦略の立案を行うだけでなく、仮説検証活動や初期マーケットの探索活動を担う等、現場に深く入り込み”結果の出る成果創出型コンサルティング”を強みとして成長を続けてきました。クライアントである経営者と共に100年後の世界にもインパクトを残す事業成長を目指しており、ビジョンや想いに共感いただける仲間を増やし、今後の当社の事業をより成長、発展させていきたいと考えています。

急増するクライアントの新規事業開発コンサルティングのニーズにこたえるため、新規事業開発コンサルタントを募集いたします。

仕事内容

当社の案件の中でも、大手企業を主なクライアントとして事業開発を主としたコンサルティングを行っていただきます。

クライアントの持つ強みやマーケット特性を徹底的にリサーチし、すでに保有している、もしくは保有すべきキーパブリシティへアプローチをすることによって、新規事業の成果を生み出す企画や戦略だけでなく、その先にある企業の進化までリードしていくことを重視しています。

業務改善コンサルティングやITシステム導入コンサルティングは行わず、AIやDXを活用した新規事業のビジネスアイデア出しから、事業化、その後の収益拡大に至るまで、クライアントに伴走します。

本ポジションは、より多くの方に事業開発の面白さ、またそこに必要なスキルを培っていただくことを目的とした、未経験でも挑戦可能なポジションとなります。

入社後は研修や、勉強会を通して基礎的なスキルを学んでいただき、先輩社員やマネージャーと共に早期に実践でご経験を積んでいただきたいと考えています。

■プロジェクトイメージ

業界や企業規模問わず、様々な支援を手掛けています。

- ・モビリティ業界における新ビジネススキーム立案（自動車メーカー）
- ・EV×エネルギー領域における新規事業開発（総合商社）
- ・BtoBビジネスプラットフォームの成長戦略策定（金融業界）
- ・メタバース事業の市場調査～ビジネスモデル策定（製造業）
- ・ロボット技術を活用した新規事業におけるビジネスモデル策定（製造業）
- ・新プロダクトにおけるマーケティング戦略策定（消費財メーカー）
- ・カスタマージャーニー策定によるマーケティング強化（メガベンチャー）
- ・プロスポーツクラブの成長戦略策定 など

※詳細はこちらをご確認ください

■具体的な業務内容

- ・マーケットリサーチ
- ・新規事業企画案の作成
- ・MVP開発支援
- ・プロジェクトマネジメント業務
- ・マーケットグロース戦略の立案 など

（変更の範囲）会社の定める業務

当社で働く魅力

1）実現可能性の高い事業企画スキル

当社は、事業拡大フェーズにおける戦略立案及び実行支援に強みを持ったコンサルティングファームです。そのため、これまでの知見から、より勝ち筋の高い事業モデルの創出や、マーケットグロースを見据えた企画の立案を可能としています。

2) 持続可能な事業成長の支援

伴走支援のみならず、クライアント企業の事業開発力そのものを引き上げることを目的とし、企業そのもののケーパビリティを広げていくことを目指しています。

3) 形式にとらわれない本質的な事業創造力の拡大

CVCとしてのスタートアップ支援や、大手企業とスタートアップのジョイントベンチャー支援など幅広い実績があり、事業創造におけるケーパビリティの拡大に多様な形で貢献しています。既存の手法や形にとらわれず、オープンイノベーションを推奨し、クライアント企業とともに社会全体の事業創造力の強化を推進します。 **

キャリアパス

■マネジメント型

メンバーの適性を考え、育成やマネジメントにおいてより大きな社会的インパクトを残すことが可能です

■専門型

より多くの実践的な経験を積むことで、ご自身の知識や経験を深く追求し、ストラテジーコンサルタントのスペシャリストとしてご自身のインパクトを最大化することが可能です

■事業企画型

グループ会社を含めた新規事業の立ち上げから収益化までの一連のプロセスを主導し、ご自身がオーナーとなってリブコンサルティングの自社事業の推進を行っていただきます

求める経験

【必須要件】

■以下いずれかのご経験

- ・プロジェクトリードのご経験（プロジェクト規模は問わない）
- ・エンジニア、デザイナー、PMなど様々なステークホルダーとの調整業務のご経験
- ・大手企業へのソリューション営業やアカウントマネージャーなどのご経験
- ・応用研究や用途探索等の技術起点の事業開発に通ずるご経験

■ベース要件

- ・大卒以上の方
- ・社会人経験が2年以上ある方

【歓迎要件】

- ・ CxOやVPなど、経営層へのレポーティングや提案のご経験
- ・ 「100年後の世界を良くする会社を増やす」という当社のミッションに共感いただける方
- ・ 商材や事業ドメインに囚われず、顧客の本質的な課題解決を行えるような仕事に就きたいと考える顧客志向の強い方
- ・ ご自身のスキルアップや市場価値の向上だけでなく、仕事を自己実現の手段として、社会にインパクトを起こすビジネスの創造や社会課題の解決に取り組みたいと考えている方

会社名

株式会社リブ・コンサルティング

事業内容:

- ・ 総合経営コンサルティング業務
- ・ 企業経営に関する教育・研修プログラムの企画・運営

設立:

2012年7月

社員数:

350名

代表者:

代表取締役 関 徹（せき いわお）

役員:

常務取締役 権田 和士

取締役 加藤 有

本社所在地:

〒103-6029

東京都中央区日本橋二丁目7番1号

東京日本橋タワー29階

拠点所在地:

タイ（バンコク）

会社の生み出す価値とは、“経営者ひとりの力だけではなく、会社組織そのものに継続的な力と文化があってこそ生み出されるもの”と私たちは考えています。

“100年後の世界を良くする会社”とは？

