

アビームコンサルティング株式会社

コンサルタント(顧客価値創造)【Strategy Unit所属】

コンサルタント(顧客価値創造)【Strategy Unit所属】

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

※在宅勤務制度、リモートワーク制度あり

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

仕事についての詳細

組織について

顧客価値創造 戦略ユニットは、「VUCAの時代において、クライアントのトップラインを伸ばす」「クライアントの『新しい価値』『体験価値』を創る」「そのための仕組み作りと実現への伴走者となる」というVisonの下、「体験価値」を起点とした企業価値の創出や社会変革を推進します。

※顧客価値創造戦略ユニットは2つのサービスラインと2つのインダストリによって構成されており、選考はそれぞれのプロセスにて実施いたします。

【サービスライン】①体験価値創造②新規事業/ビジネスモデル変革

【インダストリ】③ヘルスケア④Sports & Entertainment

入社後のアサイン想定プロジェクト

<①体験価値創造>

【BtoBtoC/BtoC領域】

ー化粧品メーカー: OMO実現にむけた顧客接点構築支援(体験デザイン) 一公共(独立行政法人): エンターテイメント商材に関する新規事業開発・実行支援

一楽器メーカー: サービス企画構想

一不動産開発企業:大型再開発プロジェクトにおけるアプリ構想(体験デザイン)

一金融:決済アプリ開発支援(CX改革)

<②新規事業/ビジネスモデル変革>

【新規事業開発】

- 一大手情報通信メーカーの特定技術領域での新規事業開発支援
- 一大手リース事業者の新規事業創出支援
- 一大手エンタメ事業者との共同事業立ち上げ

【ビジネスモデル変革】

一大手製造事業者のリカーリングビジネスモデルシフト

一大手物販事業者の新インダストリーにおける営業強化に向けた伴走型支援 一大手情報通信グループの 営業・プロダクト戦略立案に向けた伴走型支援

【新規事業開発支援】

一医療機器メーカー:医療サービス事業開発(グローバル)

一総合商社:医療情報利活用基盤整備(グローバル)

【医療DX推進支援】

一総合商社:ヘルスケア関連事業のDX推進支援(グローバル)

一総合病院:医療情報システム再構築支援

【その他】

一不動産企業:スマートシティ内のヘルスケアサービス構築支援(グローバル)

- 医療関連企業:アジア展開支援(グローバル)

- 医療機器メーカー: グローバルリスクマネジメント体制構築支援

求める人材像

■先進性・独創性ある前例のないチャレンジを楽しむことができ、問題解決のプロフェッショナルとしてクライアントが抱える課題に対して最後まで諦めずに考え抜く姿勢をお持ちの方 ■成長へのコミットメント、チャレンジの意欲が高い。プロアクティブな行動力がある ■壁を作らず、チームワークを重視する。責任感、リーダーシップが強い。 ■論理思考、柔軟な発想力がある。

■マーケティング戦略・業務の知見保有(顧客価値創造)

■新規事業創造、経営課題・業務課題の解決、テクノロジーの活用を通じて、ヘルスケア業界に変革をもたらすコンサルティングに従事したい方(ヘルスケア)

経験業種・業務領域

【共通】

◎原則として社会人経験3年以上

◎経験業種は問いませんが、下記ないしは類似の業務経験が望ましいです。

◎戦略/業務/IT関連のコンサルティング経験を有する方

◎事業企画、経営企画、マーケティングなどのご経験をお持ちで、戦略立案から業務に取り組める方

<①体験価値創造>

コンサルティングファームにて下記、いずれかの業務経験を有する方。

- ・BtoBtoC/BtoC領域のPJ経験
- ・顧客体験価値の創出・改善をテーマにした、戦略策定、事業開発、マーケティング実行支援などの経験を有する方
- ・多次元分析や統計解析手法によるデータ分析経験、予測モデル構築経験を有する方

<②新規事業/ビジネスモデル変革>

- ・戦略、業務系コンサルティング経験者
- ・事業会社の企業改革、オペレーション変革の経験者
- ・金融機関(投資銀行・大手銀行・PEファンド)出身者
- ・大手企業関係会社、ベンチャー企業等のマネジメント経験者
- ・事業会社の経営企画経験者(戦略・中期経営計画策定、M&Aの担当)
- ・事業会社の事業企画・新規事業開発経験者/スタートアップ幹部経験者

経験業務-必須要件

◎原則として社会人経験3年以上

◎経験業種は問いませんが、下記ないしは類似の業務経験が望ましいです。 ・戦略、業務系コンサルティング 経験者

・ITコンサルの上流業務(構想・業務要件)経験者

・事業会社の組織・人材マネジメント業務、経営管理関連業務の経験者 ・事業会社の企業改革、オペレーション変革の経験者

・金融機関(投資銀行・大手銀行・PEファンド)出身者

・大手企業関係会社、ベンチャー企業等のマネジメント経験者 ・事業会社の経営企画経験者(戦略・中期経営計画策定、M&Aの担当) ・事業会社の事業企画・新規事業開発経験者/スタートアップ幹部経験者

・大手企業での業務改革・デジタル化プロジェクト経験者

・大手企業での経営管理(経営計画、KPI管理)経験者

経験業務-歓迎要件

【体験価値創造】

下記、いずれかの業務経験を有する方はコンサル未経験であっても歓迎。

■広告代理店

- ・マーケティング戦略立案(課題抽出とその解決に向けた戦略)、戦略実行のための複合的なメディア・施策検討、定量指標(ブランドKPI、施策KPIなど)の策定・検証の経験を有する方
- ・ブランド課題抽出やSTP策定、戦略立案とマーケティング活動全体のPDCA運用といった中長期的なマーケティング支援の経験を有する方

【新規事業/ビジネスモデル変革】

- ・海外拠点、子会社/社内ベンチャー等の立ち上げ経験者、マネジメント経験者
- ・ベンチャーキャピタル経験者(CVC含む)
- ・海外子会社マネジメント経験者

【ヘルスケア】

・ヘルスケア関連のコンサルティング経験を有する方

歓迎資格/スキル

○資格等

・公認会計士/会計士補、USCPA、税理士、中小企業診断士、証券アナリスト、JMAマーケティング・マスターコース、ウェブ解析士

◎言語

- ・英語(グローバル案件の開拓を進めていますので、語学力があればグローバルプロジェクトへ優先的に参画いた だくことが可能です)
- ・中国語 等

個人情報の取り扱いについて

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:

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

29拠点 (2024年4月1日現在)

