



【ストラテジーコンサルタント】 モビリティ×エネルギー領域 ●EV,GX,MaaS領域等の
事業開発支援●

Job Information

Hiring Company

[LiB Consulting co.,ltd](#)

Job ID

1499441

Industry

Business Consulting

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chuo-ku

Train Description

Ginza Line, Nihonbashi Station

Salary

7 million yen ~ 15 million yen

Work Hours

所定労働時間 9:15~18:15 ※時差勤務あり

Holidays

完全週休2日制（土曜日、日曜日、祝日）

Refreshed

April 3rd, 2025 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

会社概要

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。

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。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。

本ポジションは、世界的なカーボンニュートラルの潮流の中、EVを起点としてモビリティ業界とエネルギー業界の“相互乗り入れ”に対して、EVシフトに伴う新たなサービスや、MaaS関連のソリューションを生み出すことをミッションとした戦略コンサルティングを行なって頂きます。

社会全体がサステナビリティを重視する方向へと転換する昨今の時代背景から、弊社においてもそのドメイン特性を活かした、モビリティ×エネルギー領域におけるコンサルティングを強化しています。

仕事内容

モビリティ関連企業やモビリティ業界への参入を考えている大企業・スタートアップ企業を対象に、プロジェクトメンバーと共に新規事業開発コンサルティングを中心としたPJに取り組んでいただきます。弊社では創業以来、モビリティ業界のクライアントに対するコンサルティングを多数手掛けており、自動車メーカーや地域の交通業者、その他、モビリティ関連会社など、さまざまな業態での支援実績があります。しかしながら、社会全体としてサステナブルな方向へ向かう中、その社会的価値と市場競争力の両立は非常に困難と考えられています。本ポジションは、弊社のこれまでのスキームやご経験を存分に活かし、今後不可欠となるこの新しい業界の創造と発展を牽引する役割を担えるポジションとなります。

■コンサルティング事例

- 大手企業/スタートアップ×官公庁（官民一体となったスマートシティ、スーパーシティにおけるPMOプロジェクト）
- 大手電力企業（EV/エネルギーマネジメント領域における新規事業開発）
- 大手二輪メーカー企業（BaaS<Battery as a Service>領域における新規事業開発）
- 電動自転車メーカー企業（小型モビリティのマーケティング/販売戦略立案）
- 大手総合商社（MaaSアプリ国内展開戦略策定/PoC実行サポート）

など

※部門を超えたPJチーム編成も活発に行われておりPJテーマのアサインに柔軟性があるため、ご本人のご志向性によって、本テーマ以外のPJへの参加も可能です。

本ポジションは、これまでのドメインのご経験をベースとして、新しい価値創造をより多くの企業へ届け、社会全体へのインパクトの最大化を目指せる稀有なポジションとなります。

■具体的な業務内容

- マーケットリサーチ
- 新規事業企画書の作成
- 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

雇用形態

正社員

契約期間の定め：なし

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

年収

700万円～1500万円

・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

103-6001 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）

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。

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

ハイブリッド制を導入しています。

従業員の働きやすさと生産性の向上、社内コミュニケーション促進を両立させるため、原則として週3日はオフィスまたはクライアント先での勤務、残りの勤務日は選択制となります。

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120日（2024年度）

手当/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
- ・フードデリバリーサービス

Required Skills

【必須要件】

※下記いずれかに該当する方

- ・コンサルティングファームでのITコンサルティングおよび戦略コンサルティングのご経験
- ・モビリティもしくはエネルギー領域での深いドメイン知識をお持ちの方

【歓迎要件】

- ・新サービスや新商品の企画に携わったことがある方

- 事業会社での新規事業企画をリードしたご経験
- 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

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
- 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

※オフィス見学可能です

Company Description