



【事業企画】 2024年東京証券取引所グロース市場上場。8期連続増収増益

第二創業期を迎えているグロースエクスパートナーズグループのグループ戦略企画室採用

Job Information

Hiring Company

Growth xPartners, Inc.

Job ID

1510858

Division

人事・総務部

Industry

Software

Company Type

Large Company (more than 300 employees)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Shinjuku-ku

Train Description

Marunouchi Line Station

Salary

6 million yen ~ 11 million yen

Work Hours

10:00~19:00（所定労働時間8時間、休憩60分）

Holidays

完全週休2日制（土・日）、祝日、夏季休暇、年末年始休暇 等

Refreshed

February 4th, 2026 16:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

日本語でのコミュニケーション必須（N1~N2相当）

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

私たち【グロースエクスパートナーズ株式会社】は、日本を代表する各業界のリーディングカンパニーである様々な企業のエンタープライズDXを支援しています。
各事業をけん引している大手企業の新しい価値を創造し、お客様のその先のお客様に価値を届けることを取り組んでいます。

＜GxPで働く理由＞

- ・日本の各業界のリーディングカンパニーの事業に携われる。主な顧客は売上高1000億以上かつ創業50年以上のエンタープライズ顧客。
 - ↳ 主要顧客：ニプロ株式会社、三菱伊勢丹ホールディングス、豊田通商、KDDI など、
- ・顧客維持率87%以上。企業のDX創成期・拡大期など関係性深耕が築ける環境。
- ・日系企業の海外事業を支援できる可能性大！顧客の海外事業拡大に現地で伴走する体制を強化
- ・社員のライフステージの変化、キャリアの変化、気持ちの変化などに適宜合わせて、望む働き方を実現しやすい職場環境。
- ・チームワークでプロジェクトを遂行。お互いの意見や情報共有、学びの場を大事にする組織です。

＜数字で見るGxPについて＞

- ・創設16年目。2024年9月に東京証券取引所 グロース市場に新規上場。
- ・右肩上がりの好業績で、8期連続増収増益。
- ・在籍社員の約7割が20代・30代。若手が活躍する組織。
- ・14か国ほどの外国籍人材在籍。
- ・チームのノウハウ共有を月1回開催！組織的に改善していく会社文化。
- ・新卒6割、中途4割。2023年から2倍以上の増員。
- ・離職率3.1%、新卒定着率100%。積極的な採用と低い離職率の維持。

＜ポジション 事業企画＞

第二創業期を迎えているグロースエクスパートナーズグループのグループ戦略企画室で、グループの成長戦略具体化や、新規サービス・顧客との共創事業（アライアンス）を企画推進いただくポジションです。

主な業務内容は以下の通り

- ・グループ経営層とコミュニケーションしながら、グループの事業内容説明・成長戦略・ロードマップを具体化
- ・「DX支援プロダクト・サービス事業」（コンサルタント・エンジニア等の人的リソースに依存しない事業、DX人材育成プログラム・顧客のアジャイル定着教育・DXテクノロジーアセットの提供など）のサービス企画
- ・「デジタルサービス共創事業」（顧客とともにデジタルサービスを共創し、顧客の先に位置するユーザーのDXを支援し、レベニューシェア等の売上・利益を得るモデル）の事業企画

『◆◆当社だからこそその環境と機会を提供できる◆◆』

・当社グループは今後の新たなステージに向けて第二創業期を迎えており、これまでの文化を継承しながらも、新しい事業を描き実現していく中核に携わっていただきます。

・特定業界に特化せず、ヘルスケア・流通/小売・モビリティ・建設・製造など各業界のリーディングカンパニーのDXを支援しており、幅広い挑戦機会があります。

・多様なメンバーが在籍しています。顧客企業の海外での事業拡大を支援する取組を加速させており、社員の1割程度が海外出身人材、中期的に海外出身人材比率40%以上を目指しています。

※業務内容の変更の範囲：会社の定める業務

雇用形態

正社員（※試用期間あり）

給与

想定年収 700万円～1100万円

月給制

【諸手当】通勤手当（会社規定に基づき支給）、残業手当（固定残業代制 超過分別途支給）

昇給年1回

賞与年2回

勤務地

本社オフィス

東京都新宿区西新宿1-26-2 新宿野村ビル48階

最寄り駅 東京メトロ 丸ノ内線 西新宿駅 徒歩1分

都営地下鉄 都営大江戸線 都庁前駅 徒歩4分

JR 山手線 新宿駅 徒歩8分

【喫煙環境】敷地内禁煙（屋内喫煙可能場所あり）

勤務時間

10:00～19:00（所定労働時間8時間）

【休憩】60分

【残業】有

※案件によっては開始時間が変動する場合や、リリース対応などで夜間作業が発生する場合があります。

休日休暇

完全週休2日制（土日）祝日、GW

夏期休暇（5日間）、年末年始、冬期休暇（2日間）、有給休暇

◎年間休日120日以上 慶弔休暇

※部署によりシフト制勤務あり

待遇

通勤手当全額支給

各種社会保険完備（雇用保険、労災保険、健康保険、厚生年金保険）

選択型人事制度

確定拠出年金（401K）

※会社負担にて医療保険、生命保険加入（在籍1年以上の社員が対象）

Required Skills

応募必要条件

- IT関連のコンサルティング、事業開発、サービス企画、エンタープライズ顧客向けのプリセールスのいずれかの領域での1年以上の実務経験
- パワーポイントなどで資料作成し、経営層や顧客とコンセンサス形成したご経験
- 論理的思考力・情報整理力・ドキュメンテーション力がある方
- 語学力 日本語ネイティブレベル、英語ビジネスレベル以上

歓迎する能力・経験

- エンタープライズ顧客向けのコンサルティングまたはプリセールス経験
- 新規サービスの立ち上げ経験（マーケティング、アライアンス、利用規約などのリーガル対応、オペレーション構築など）
- 数百名程度規模までの成長企業での勤務のご経験

選考プロセス

書類選考→面接（1～2回）→条件確認→最終面接→内定

Company Description