



コンサルファームでの経営企画部門 スタッフCorporate Planning / Strategy

AI推進経験が活きる

募集職種

人材紹介会社
株式会社クレドス

求人ID
1597025

業種
ビジネスコンサルティング

会社の種類
大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
600万円 ~ 1000万円

勤務時間
標準労働時間1日7時間、コアなしフレックスタイム制、在宅勤務（リモートワーク）制度有

休日・休暇
土、日曜、祝祭日、年末年始、年次有給休暇（年20日）、傷病休暇、リフレッシュ休暇、

更新日
2026年06月13日 08:16

応募必要条件

職務経験
3年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
日常会話レベル

日本語レベル
ネイティブ

最終学歴
大学卒：学士号

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

経営企画部門の一員として、マネジメント / 部門リーダーと密接に連携しながら、当社の中長期的な成長を支える各種企画・推進業務を担っていただきます。
実務担当としてハンズオンで業務に携わりつつ、本社視点での課題解決力を発揮いただくポジションです。

■業務内容

・ 本社ビジネス戦略および部門戦略の企画・推進支援

- ・中期経営計画・年度事業計画に関する検討、進捗モニタリング
 - ・全社・部門別KPIの設計、データ集計・ヒアリング、分析、経営層向けレポート
 - ・予算策定・予算管理に関する関係部門との連携・調整
 - ・経営会議、パートナー会議等の会議体運営（論点整理、資料作成、意思決定支援、当日準備）
 - ・全社横断型プロジェクト（組織運営高度化、業務改革、ガバナンス強化等）の企画・推進
 - ・経営層からのアドホックな分析・検討テーマへの対応
- ※コンサルティング業務（対クライアント）は発生せず、あくまで自社経営を支えるコーポレート企画業務が中心となります。

■募集ポジションの魅力

- ・事業本部長の直下の組織に所属し、経営中枢を支える役割を担います
- ・全社ビジネス戦略および部門戦略に関与し、単一の事業会社を超えた経営視点・課題検知力を身につけることができます
- ・情報・数字を横断的に取りまとめることで、国内主要産業・企業に関する知見を幅広く、かつ深く深掘りできます
- ・マネジメント・部門リードと直接コミュニケーションを取りながら、組織の重要な意思決定に主体的に関与できるポジションです
- ・組織マネジメントとビジネスマネジメントの双方を進化・強化するミッションに携わります
- ・複数のワークストリームが並行する環境の中で、スピード感ある判断力・調整力・優先順位設定力を磨くことができます

スキル・資格

以下のいずれかに該当する方：

- ・コンサルティングファームにおいて、経営企画・事業管理・計数管理・ビジネス支援業務のいずれかの経験をお持ちの方
- ・コンサルティングファームにおいて、プロジェクト推進・PMO・会議体運営・資料作成・関係者調整のいずれかの経験をお持ちの方
- ・大手事業会社（特にグローバル展開企業）における経営企画・事業企画・事業開発・部門横断プロジェクト推進のいずれかの経験をお持ちの方
- ・上記に準ずる経験をお持ちで、経営・事業運営に近い領域で成長していく意欲をお持ちの方

■必須要件（MUST）

<業務経験>

- ・機密性の高い情報を扱う業務の経験
- ・複数の関係者と連携しながら、期日・進捗を意識してタスクを推進した経験
- ・新しいテーマや未経験領域に対して、前向きにキャッチアップしてきた経験

<知識・関心>

- ・経営企画・事業企画・事業管理・PMO・ビジネス支援業務への関心と基礎理解
- ・財務会計・管理会計に関する基礎知識、または主体的に学習・習得する意欲

<ツール・スキル>

- ・PowerPoint・Excelを用いた資料作成・情報整理の基礎スキル
- ・GenAI・Copilot等のAIツールを活用した業務効率化・情報整理・資料作成の経験、および業務変革・生産性向上への実践意欲

■歓迎要件（WANT）

- ・経営企画・事業企画・計数管理・事業管理に関する実務経験
- ・PMO・会議体運営・社内外の調整業務を主体的に推進した経験
- ・経営層・役員層・事業責任者、または複数部門の関係者と協働した経験
- ・全社施策・組織横断プロジェクト・経営管理・事業運営に関わった経験
- ・Power Automateを活用した業務効率化、AI Agentを構築した経験

求めるコンピテンシー

<推進力・オーナーシップ>

- ・指示待ちではなく、自ら状況を把握し、必要なアクションを考えて動くことができる
- ・担当範囲にオーナーシップを持ち、最後までやり切る姿勢がある
- ・期日・優先順位・依頼事項を意識し、計画的にタスクを管理できる

<コミュニケーション・思考力>

- ・多くの関係者と適切にコミュニケーションを取り、必要な情報を収集・整理・連携できる
- ・課題や依頼事項を構造的に捉え、論点を整理しながら分かりやすく伝えられる
- ・全社目線・経営目線を持つとうとする意識があり、個別業務の背景や目的を理解しようとする

<柔軟性・成長意欲>

- ・変化の速い環境や急な依頼にも、柔軟かつ機動的に対応できる
- ・未経験の業務や新しいテーマに対しても、前向きに学び、早期にキャッチアップしようとする
- ・成長意欲が高く、フィードバックを受け止めながら自らの業務品質を高められる
- ・GenAIをはじめとする新しいツール・テクノロジーを積極的に取り込み、業務の高度化・効率化に活かそうとする

<ビジネスリテラシー>

- ・機密情報を扱う立場として、慎重さ・誠実さ・ビジネスリテラシーを持って行動できる

会社説明