



Culture Deck

株式会社Groovement

「コンサルティング事業部」のご紹介



Company Summary

会社概要





About us

社名 | 株式会社Groovement

所在地 | 東京都渋谷区神南1-23-14

代表者 | 浴野 真志

設立 | 2021年2月

従業員 | 20名

事業内容

- フリーランスの経営コンサルタント向け
案件マッチングサービスの運営
Strategy Consultant Bank / IT Consultant Bank
- 経営コンサルティングサービスの提供
Groovement Consulting
- 企業向け研修サービスの提供など
Pro Essence

Management Team

事業推進メンバーのご紹介



代表取締役

浴野 真志 Masashi Ekino

神戸大学経済学部卒業。
Deloitte、Field Managementを経て当社創業。グルメサイト/エンタメ/化粧品通販などB2C領域におけるマーケティング戦略、新規事業の検討、各戦略の実行支援に従事。



取締役

高倉 諒一 Ryoichi Takakura

上智大学経済学部卒業。
Deloitte、野村総合研究所を経て当社参画。消費財/小売/人材/メディアなどの領域における事業戦略や中期経営計画の策定、営業戦略策定、伴走支援、調査・分析支援に従事。



コンサルティング事業部長

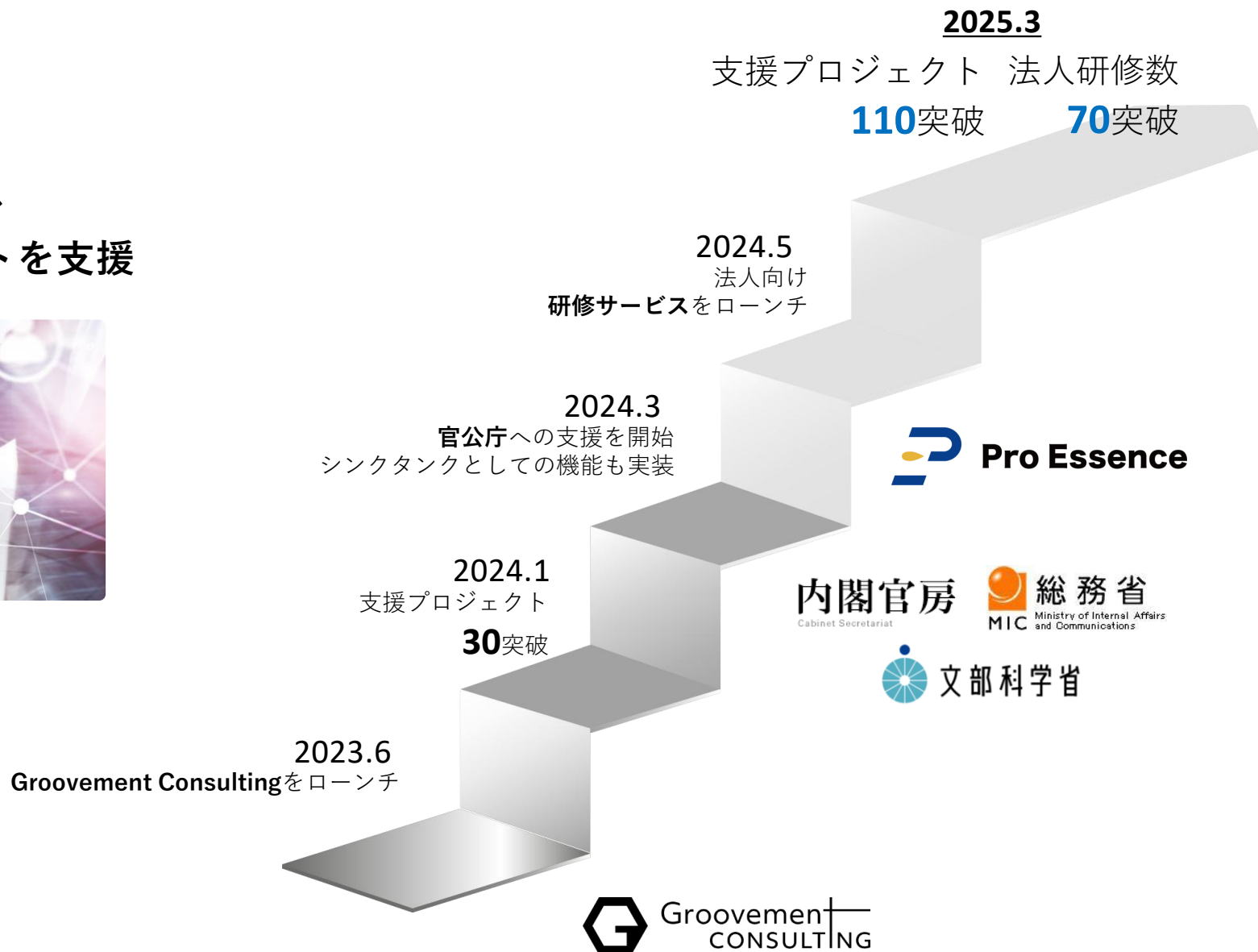
吉澤 友貴 Yuki Yoshizawa

京都大学工学部、同大学院工学研究科修了。
野村総合研究所、ヘルスケア企業を経て、当社参画。製薬企業/調剤薬局/IT企業などのヘルスケア領域における中期戦略策定・実行支援、事業戦略策定、調査・分析支援、また中央官庁/地方公共団体などのパブリックセクターにおける政策検討・政策推進に従事。

History

コンサルティング事業部の沿革

2023年にサービスを立ち上げて以来、
現在まで**100**を超えるプロジェクトを支援



Services

事業紹介



Services

コンサルティング事業部では、経営コンサルティングサービスである「Groovement Consulting」と法人向け研修サービスである「Pro Essence」の2つを提供



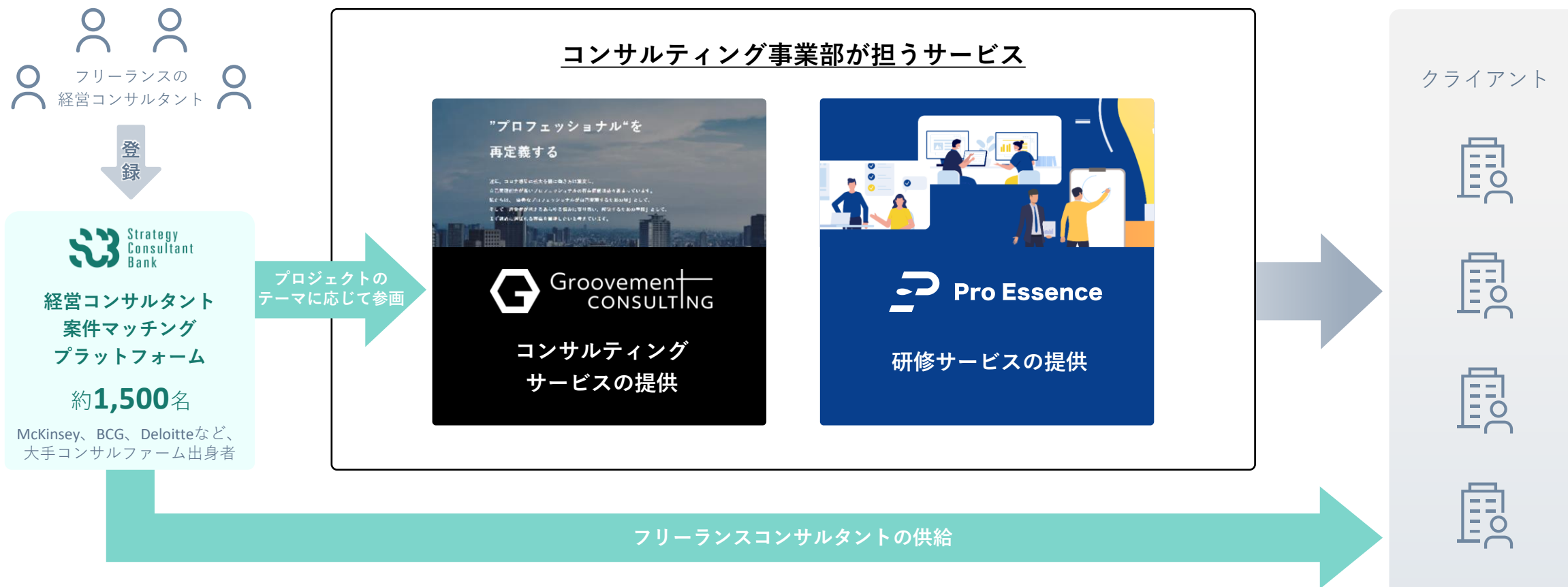
「**Groovement Consulting**」は、クライアントの課題やプロジェクトのテーマに合わせて、自社の経営コンサルタントと外部のエキスパートでタスクフォース型のチームを組成し、プロジェクトを推進する経営コンサルティングサービスです。**1,000名を超える独自のエキスパートプラットフォーム**を活かした全く新しいスタイルで、クライアントに価値を届けます。



「**Pro Essence**」は、現役の経営コンサルタントが講師となり、直接スキルを伝授します。コンサルタントの保有スキルに絞った「**狭くて深い**」研修を志向し、「**次の日から仕事が変わる**」ことを重視しています。お客様の課題に合わせて日々のコンサルティングプロジェクトで蓄積した知見を凝縮したオリジナルな研修を提供いたします。

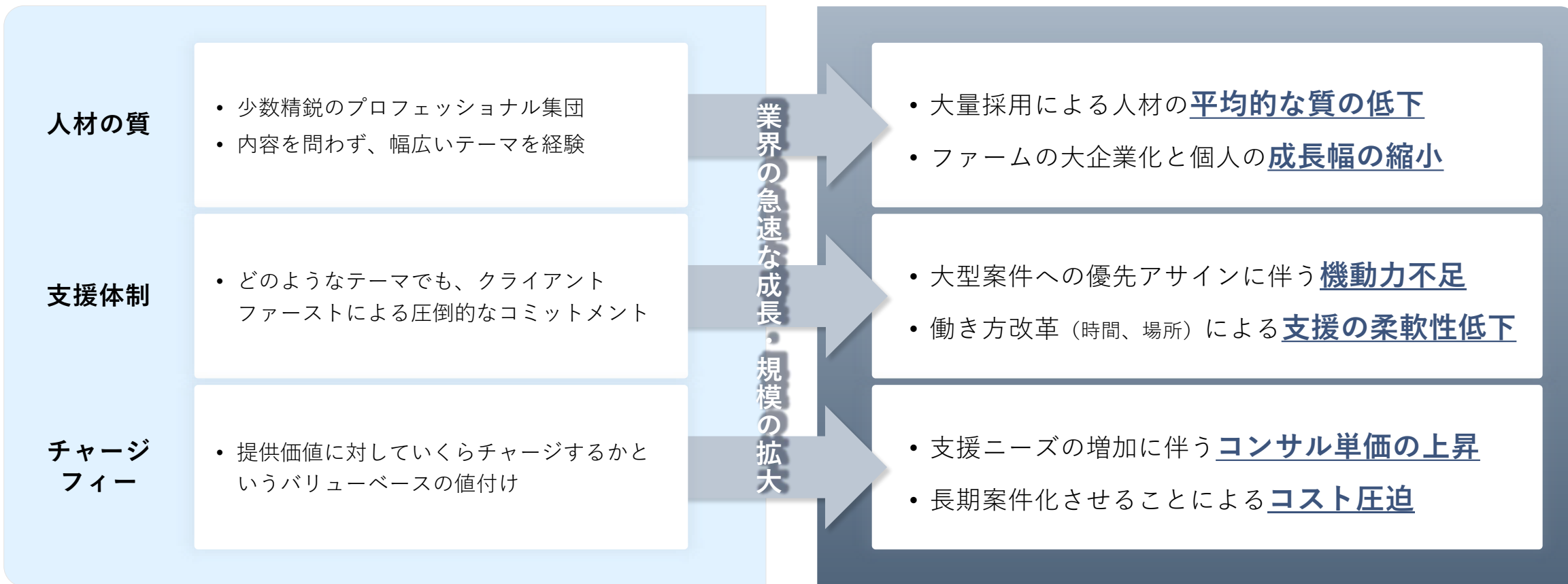
Groovementの事業俯瞰図

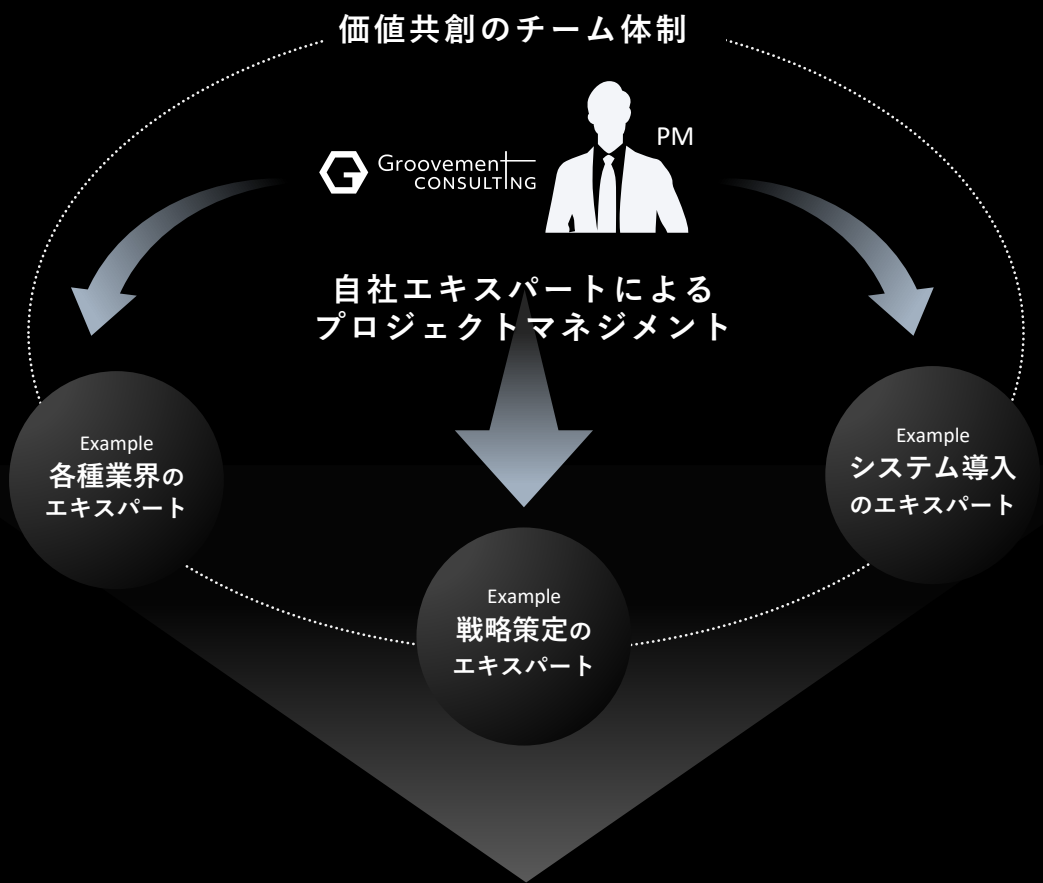
スキルシェア事業（フリーコンサルへの案件紹介サービス）に登録している外部のエキスパートと協働でコンサルティングサービスを提供することも弊社サービスの特徴



コンサル業界を取り巻く課題

コンサルティング業界の急速な成長は、 クライアントとコンサルタントの双方にとって負の側面が存在





外部エキスパートによる 専門的知見・スキルの提供

(1,500名の弊社登録エキスパートより最適な人材をアサイン)



自社と外部エキスパートによる タスクフォース型コンサルティング

「Groovement Consulting」は、クライアントの課題やプロジェクトのテーマに合わせて、自社の経営コンサルタントと外部のエキスパートでタスクフォース型のチームを組成し、プロジェクトを推進する経営コンサルティングサービスです。

1,500名を超える独自のエキスパートプラットフォームを活かした全く新しいスタイルでクライアントに価値を届けます。



WEBサイト

<https://consulting.groove-ment.com/>

Groovement Consulting 3つの特徴



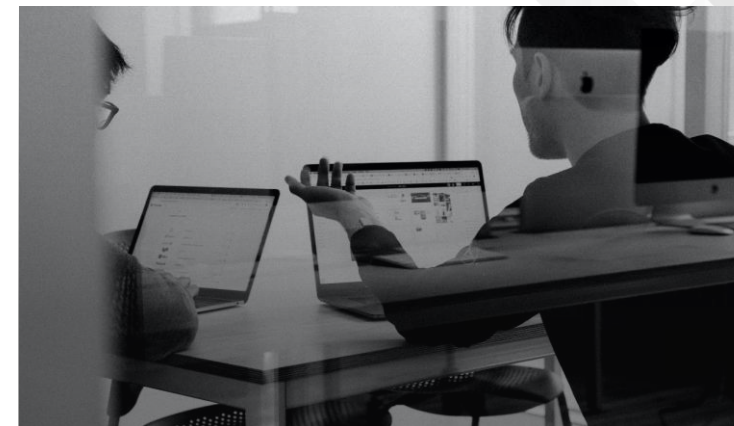
01 大手ファームで実績を残してきた 自社・外部のプロコンサルがご支援

大手ファームで十分な実績を積んだ自社のコンサルタントによるプロジェクトマネジメントと外部エキスパートの専門性を融合した新たなスタイルでクライアントを支援します。自社のコンサルタントの多くはスキップ昇進を経験したメンバーで構成されており、レベルの高いサービスを提供します。



02 圧倒的に利用しやすい リーズナブルなフィー設定

大手コンサルティングファームの1/2以下のフィーでご支援させていただきます。
大手ファームのような「マネジャー＆新卒1-2年目の若手」といった体制ではなく、「大手ファームで活躍された経験者のみ」でチームを組成するため、圧倒的に高いコストパフォーマンスでサービスを提供いたします。



03 短期間、タスク単位のご依頼にも 柔軟に対応

一般的な戦略策定支援や伴走支援といったプロジェクトのみならず、「1週間、1カ月だけ」「このタスクのみ」といったライトな利用も可能です。クライアントのご要望やご予算等に合わせて柔軟に対応させていただきます。



大手ファームで実績を残してきた内部・外部のプロコンサルがご支援

“クライアントへの価値を最大化”するプロジェクト体制

自社コンサルタント

プロジェクトマネジメント

大手コンサルティングファームで実績を積んだエキスパート陣



外部エキスパート (大手コンサルファーム出身者)

豊富な専門知見の提供

タスクの協働推進



McKinsey、BCG、Deloitteなど、大手コンサルファーム出身者

1,500名の弊社登録エキスパートより最適な人材をアサイン

価値共創でのサービス提供

「業界軸×テーマ軸」の多様な支援ニーズ



クライアント

成長戦略、新規事業
中期経営計画、サステナ、
コスト削減、
データ活用、SCM改革

...



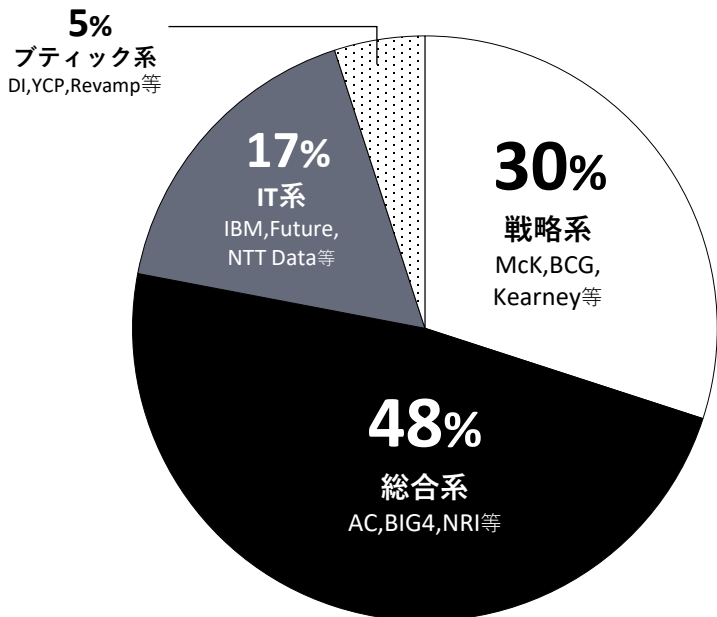
自動車、消費財、
ヘルスケア、
テクノロジー、メディア
不動産、インフラ...

特徴
01

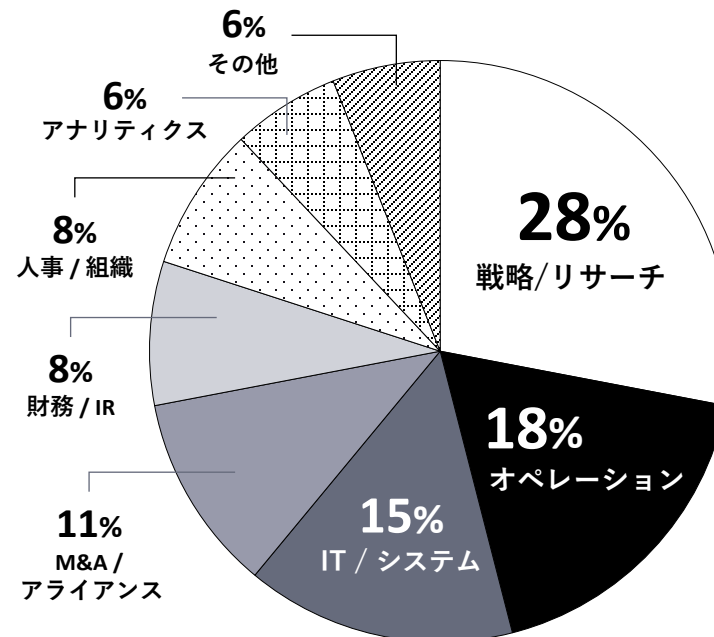
大手ファームで実績を残してきた内部・外部のプロコンサルがご支援

弊社が保有する外部エキスパートの人材プラットフォーム「Strategy Consultant Bank」には、戦略ファーム・総合ファーム出身者を中心に、様々なテーマや産業に精通する1,500名のコンサルタントに登録いただいております

出身ファームの内訳



専門領域の内訳



1,500名を超える一流のフリーコンサルタントが登録済み

(*2024年9月時点)

特徴
02

圧倒的に利用しやすいリーズナブルなフィー設定

各プロジェクトに最適化された体制を組んだうえで、大手のコンサルティングファームよりもリーズナブルに提供可能

弊社



大手コンサルティングファームの

1/2以下

プロジェクト体制例

マネジャー
0.5人月

コンサルタント
2人月

メンバー全員が自らプロジェクトリードを行えるレベルのコンサルタントをアサイン

戦略系コンサルティングファーム



2,500万円/月~

プロジェクト体制例

マネジャー
0.5人月

コンサルタント
2人月

テーマへの知見やプロジェクトデリバリーが経験が不足している若手コンサルタント（入社1~2年目程度）がアサインされる傾向

総合系シンクタンク / コンサルティングファーム



1,000万円/月~

特徴

03

短期間、タスク単位のご依頼にも柔軟に対応：多岐に渡る業種の案件実績（2/3）

戦略策定、実行支援のプロジェクト（一部抜粋）

プロジェクトテーマ

体制

	プロジェクトテーマ	体制	
戦略策定	総合EC	中期経営計画策定支援	マネジャー1名 & メンバー2名
	総合EC	物流事業の事業性評価 & 立上げ支援	マネジャー1名 & メンバー1名
	飲食	成長戦略策定支援	マネジャー1名 & メンバー1名
	消費財	顧客ロイヤル化の方針策定支援	マネジャー1名 & メンバー2名
	大手芸能事務所	メディア×コンテンツの全体戦略策定支援	マネジャー1名 & メンバー2名
実行支援	自動車	新規ソフトウェアサービスの立ち上げ伴走支援	マネジャー1名 & メンバー3名
	総合EC	中期経営計画伴走支援	マネジャー1名 & メンバー3名
	ドラッグストア	調査事業伴走支援	マネジャー1名 & メンバー2名
	ドラッグストア	アナリティクスチームとの伴走支援	マネジャー1名 & メンバー1名
	販促メディア	SaaS事業伴走支援（営業領域）	マネジャー1名 & メンバー1名
	販促メディア	顧客の声（VoC） & 各種アンケートの戦略的活用支援	マネジャー1名 & メンバー2名
	内閣官房	国家公務員の中途採用の広報戦略策定支援	マネジャー1名×メンバー3名

特徴

03

短期間、タスク単位のご依頼にも柔軟に対応：多岐に渡る業種の案件実績（3/3）

戦略策定、実行支援のプロジェクト（一部抜粋）

プロジェクトテーマ

体制

	プロジェクトテーマ	体制	
調査/ アナリティクス	製薬	がん患者向けサービスの受容性調査	マネジャー1名 & メンバー1名
	総合電機	睡眠 & フェムテックに関する調査	マネジャー1名 & メンバー1名
	総合電機	介護領域におけるビジネス機会探索	マネジャー1名 & メンバー1名
	総合電機	マンション領域のビジネス機会探索	マネジャー1名 & メンバー1名
	販促メディア	医療・小売・飲食業のSaaS利用実態調査	マネジャー1名 & メンバー2名
	人材	キャリア意識と人材の流動性調査	マネジャー1名 & メンバー2名
	消費財	海外商品販売における規制調査	メンバー1名
	通信キャリア	特定地域における広告現況調査	マネジャー1名 & メンバー2名
	製造業	太陽光発電パネルの受容性調査	マネジャー1名 & メンバー1名
	製造業	AI医療機器の受容性調査	マネジャー1名 & メンバー1名
	デベロッパー	インバウンド外国人の行動調査	メンバー1名
	デベロッパー	蓄電池活用ビジネスの事業性調査	メンバー1名
	文部科学省	外国人の就業状況調査	マネジャー1名



ビジネス現場に「自走力」を伝授するための 現役コンサルタントによる研修

「Pro Essence」は、現役の経営コンサルタントが講師となり、
直接スキルを伝授します。

コンサルタントの保有スキルに絞った「狭くて深い」研修を志向
し、「次の日から仕事が変わる」ことを重視しています。
お客様の課題に合わせて、日々のコンサルティングプロジェクト
で蓄積した知見を凝縮したオリジナルな研修を提供します。



WEBサイト

<https://pro-essence-training.com/>



Pro Essenceが解決する悩み

ビジネスの現場で、こんなお悩みありませんか？

- ✓ ビジネスで必要とされる**本質的な力**を伸ばしたい
- ✓ 例年の研修がマンネリ化しており、**新たな趣向**を取り入れたい
- ✓ **コストを抑えて、必要な研修だけ**を深く実施したい
- ✓ **特定のスキル**を、その道の「プロ」に教えてほしい
- ✓ 従業員の変化と成長を**目に見える形**で実現したい



全て、Pro Essenceで解決します！



About Pro Essence

Pro Essenceでは、現役の経営コンサルタントが講師となり、直接スキルを伝授します。

コンサルタントの保有スキルに絞った「狭くて深い」研修を志向し、「次の日から仕事が変わる」ことを重視しています。

コンサルタントのスキルを直接インストール



01 現役コンサルタントが講師を担当

- ✓ 研修の内容を「コンサルタントの保有スキル」のみに限定し、現役のコンサルタントが講師となって研修を実施
- ✓ 講師が専門家として話せる研修のみを提供することで、一般的な研修とは一線を画す「狭くて深い」研修を提供

02 「次の日から仕事が変わる」を重視

- ✓ コンサルタントが実際に現場で学んできた実践的なスキルを、お客様の現場の状況に沿った内容にカスタマイズして共有
- ✓ 顧客の要望に応じ、研修の提供だけでなく、それに伴った現場で使えるツール（テンプレートやトークスクリプト等）の作成、OJTの伴走まで支援

Pro Essenceの研修内容

コンサルティングファームの研修ノウハウを活用しながら、コンサルタントの保有スキルを分解し、研修講座化しています。

コンサルティングスキル

思考スキル（論理的思考力）

実行スキル（プロジェクト推進力）

マインドセット（精神力）

対象者 イメージ

- 物事を構造的に整理できず、**行き当たりばったり**に仕事を進めがちな方
- 調査 / 分析 / 作業が「**やりっぱなし**」になり、活用につなげられていない方

- 作業スピードが遅く、思考に時間を割けないまま**仕事に追われている**方
- 考えた内容をうまく整理 / デザインできず、**人を動かすことに繋がりにくい**方

- 仕事に積極的になりきれず、**100%のパフォーマンスを発揮できない**方
- 不安や緊張から、**ここぞの場面で失敗しがちな**方

おすすめの 研修例

論点思考・仮説思考

調査・分析設計

ロジカル資料作成

提案ストーリー構築

中上級資料作成テクニック

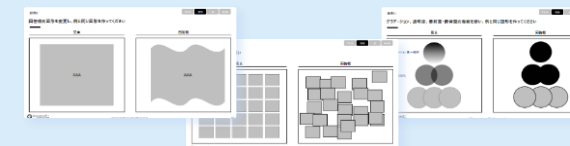
課題ヒアリング

アンケート分析・インタビュー

MTGファシリテーション

マインドセット・行動特性

企業カルチャー理解



研修実績の例

株式会社NTTドコモ 東海支社様向けに、「コンサル思考の営業術」研修を実施。座学だけでなく、商談同行によるOJT支援も提供

株式会社NTTドコモ 東海支社様 顧客の”本質的な課題”を引き出す、コンサル思考の営業術 | 事例

中堅社員向け (6~10年目向け) 実行力を鍛える 思考力を鍛える 若手社員向け (2~5年目)



導入の狙い

- 従業員の営業スキルの育成
- 自社の営業プロセスの型化

解決策

- 営業スキルアップ研修として、2日間の研修+ロールプレイングと、OJTを実施
 - 研修DAY1：顧客の課題仮説構築+初回ヒアリングのロールプレイング
 - 研修DAY2：ヒアリングを受けた提案ストーリー構築+質疑応答ロールプレイング
 - 営業同行OJT：実際の商談の事前打ち合わせから講師が伴走。商談にも講師が同行し、商談後のフィードバックを実施

成果

- 商品を説明する営業から、課題を解決する営業に変わるための知識と実践の経験値の両方を得られた
- 「企業情報リサーチの型」、「課題仮説の資料テンプレート」、「ヒアリングシート」、「便利な枕詞集」など、明日から使える営業プロセス上で活用できるツールを得られた

Teams & Culture

組織とカルチャー



コンサルティング事業部で大切にしていること

メンバーの一人ひとりが共通の価値観を共有することで、チームとしてのパフォーマンスを最大限引き出す

The **Groovement Consulting Way**



Vision

プロのコンサルティングサービスをもっと“身近に”

Value

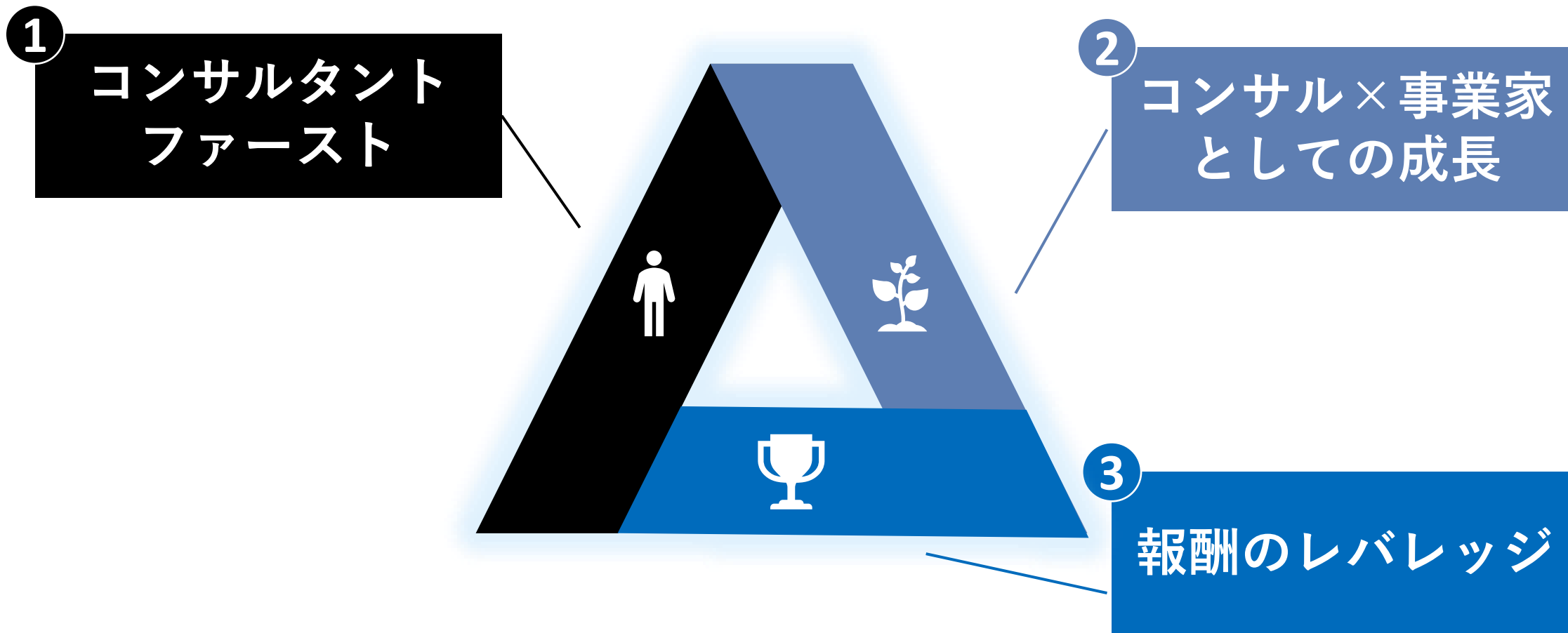
圧倒的な使いやすさを追求し業界の常識を覆す
“プロフェッショナル”の仕事で期待を超え続ける
クライアントの確実な前進に徹底的にこだわる

Principles

妥協せず、細部にまでこだわる
“コンサル× α ”で唯一無二の存在になる
Give & Giveの精神で、クライアントに寄り添う
新しいモノ・コトを進んで体験し、積極的にシェアする
頼り、頼られる関係を大切にし、チームとしての成果を最大化する

コンサルティング事業部の魅力

「コンサルタントファースト」というポリシーの下、「コンサル×事業家としての成長」、
「報酬のレバレッジ」という魅力を実現



従業員への向き合い方

**従業員（コンサルタント）ファーストを明言して事業を運営。
結果的に、それがクライアントへの付加価値や、組織の拡大につながると考える**

コンサルティング業界のよくある課題

コンサルティングは
ハードワークで人が辞める、定着しない

クライアント（プロジェクト）ベースで動くので、
会社への所属意識やつながり意識が希薄化

コンサルティングを長くやると
事業もやりたいという気持ちが芽生える

コンサルティング事業部の方針



従業員（コンサルタント）ファーストの強いチームに
コンサル事業部では、学習・健康・モチベーションUPに積極投資



単純重労働からの脱却、やりがい労働へ
コンサル+αのソシューションや事業開発に全員参加



コンサルタント一人ひとりの強さを引き出す組織作り
個人のスキルや経験、希望を総合的に考慮した組織作り

結果的に、クライアントへの付加価値も向上し事業拡大へ

コンサルタントファーストの事例

コンサルタントファーストの精神の下、従業員の成長への投資や、本人のWillの尊重、組織貢献への還元を実現する仕組みを制度として設計

制度

事例

成長への投資

自己研鑽補助金

- 営業・マーケ上のクリエイティブな思考を学ぶため「The Creative Academy」の受講費用を全額負担

Willの尊重

FB面談（年2回）

※面談の他に、社長・役員といつでも会話可能

- FB面談にて新規事業「Pro Essence」を社長に提案し、事業がスタート
- 子育てのためのワークライフバランス調整依頼を受け、アサイン方針を変更

貢献への還元

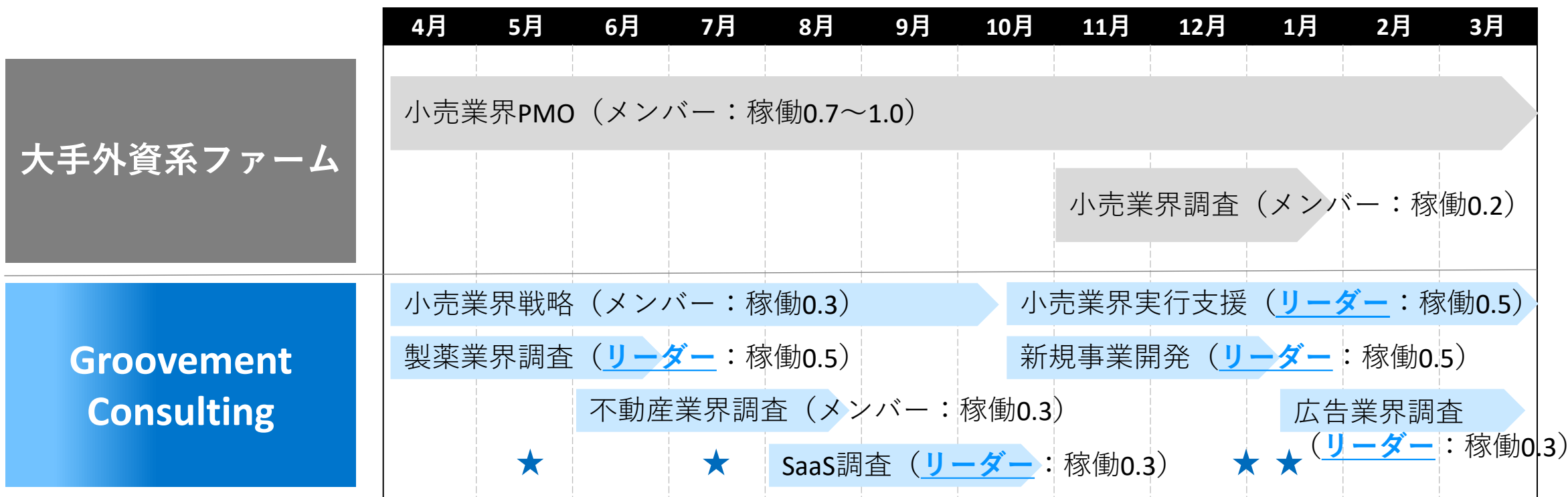
歩合制・
評価面談（年2回）

- 入社半年後の評価面談にて、活躍に対する還元として入社後最速昇格を実現

コンサルタントとしての成長環境

「マルチアサイン」による経験量×「ワンランク上の裁量」による経験の質により、
 コンサルタントとしての圧倒的な成長を実現させる

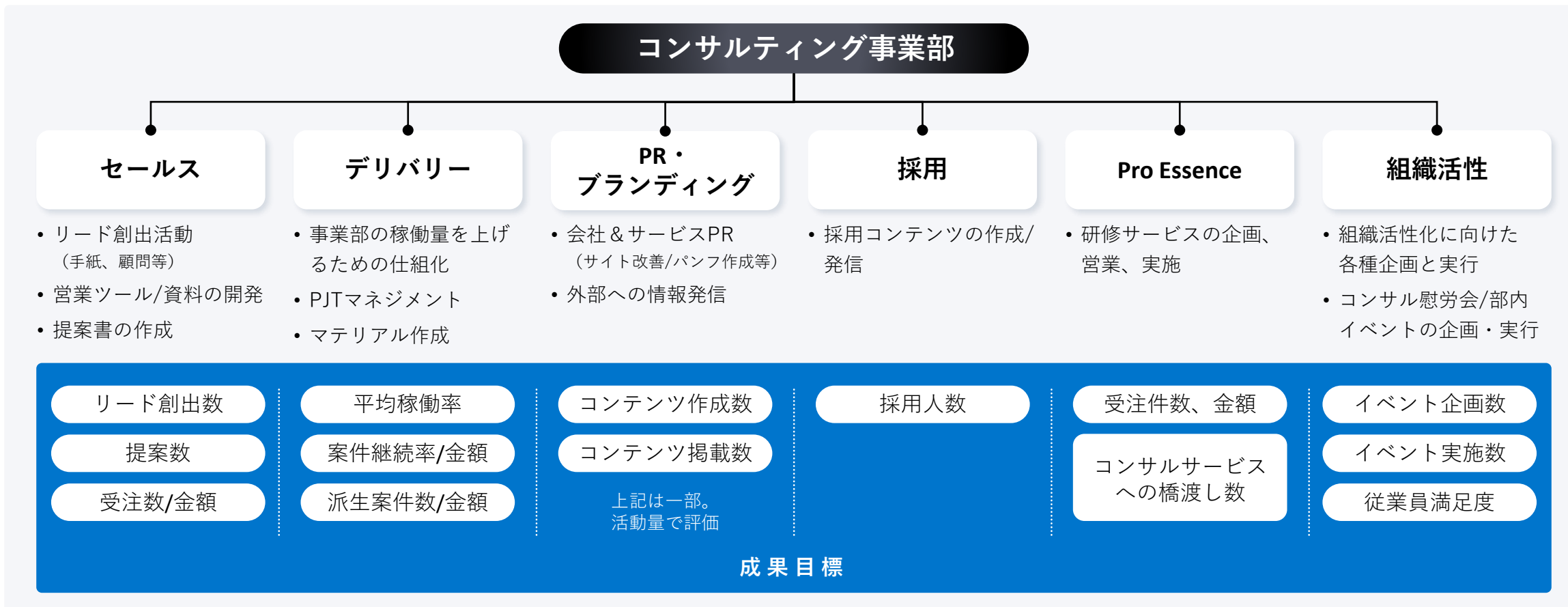
新卒入社3年目コンサルタントの働き方イメージ



★：Pro Essenceでの研修講師登壇

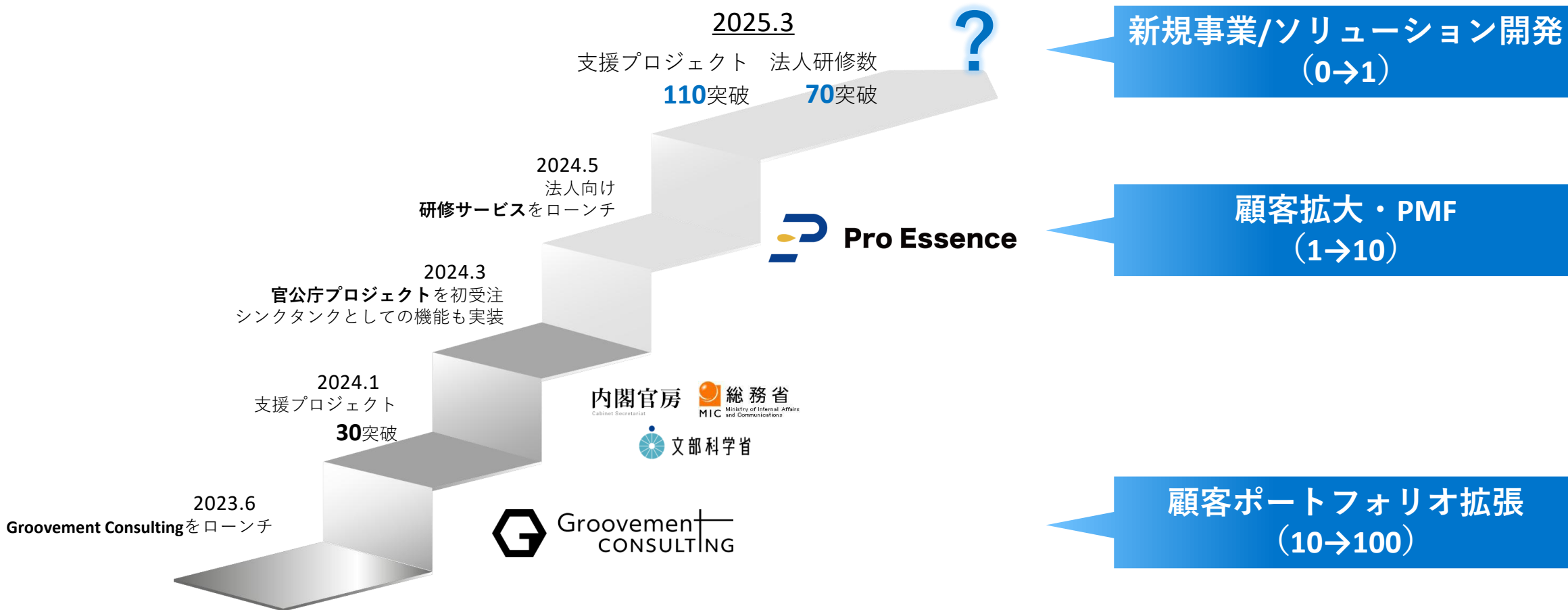
事業家としての成長環境

Groovementという事業を成長させる一人の「事業家」として、各メンバーは必ず個人の事業ミッションを持って事業を推進する



事業家としての成長環境

コンサルティング事業だけでなく、新規事業開発にも積極的に注力。
現フェイズは、0→1、1→10、10→100のサービス開発を経験できる環境



Consulting Team Members

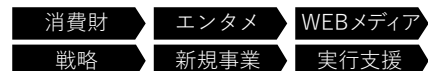
大手ファームにてスキップ昇進を経験した精鋭メンバーが集結。
優秀な仲間と磨きあえる環境



浴野 真志 (代表取締役)

Masashi Ekino

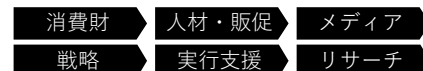
神戸大学経済学部卒業。
Deloitte、Field Management
を経て当社創業



高倉 諒一 (取締役)

Ryoichi Takakura

上智大学経済学部卒業。
Deloitte、野村総合研究所を
経て当社参画



吉澤 友貴 (事業部長)

Yuki Yoshizawa

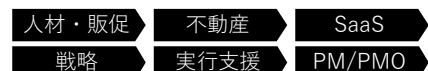
京都大学工学部、同大学院修了。
野村総合研究所、ヘルスケア
企業を経て、当社参画



宮坂 穰 (ディレクター)

Jo Miyasaka

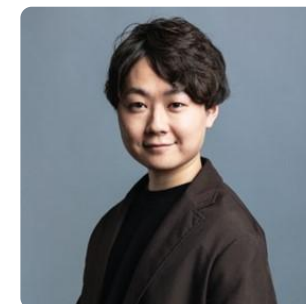
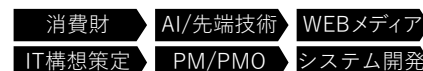
慶應義塾大学経済学部卒業。
野村総合研究所を経て、当社参画



日高 尚美 (マネジャー)

Naomi Hidaka

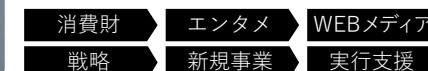
東京大学工学部卒業。クック
パッド、Field Management、
電通デジタル等を経て当社参画



清水 颯己 (マネジャー)

Satsuki Shimizu

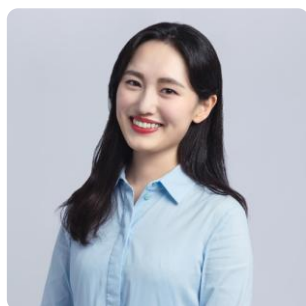
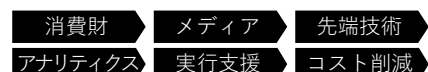
一橋大学経済学部卒業。野村
総合研究所を経て、当社参画



本多 立駒 (マネジャー)

Riku Honda

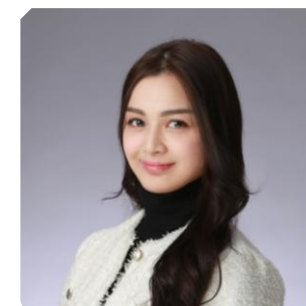
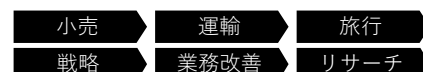
東京大学経済学部卒業。野村
総合研究所を経て、当社参画



徐 熙那 (マネジャー)

Heena Soh

早稲田大学政治経済学部卒業。
Deloitteを経て当社参画



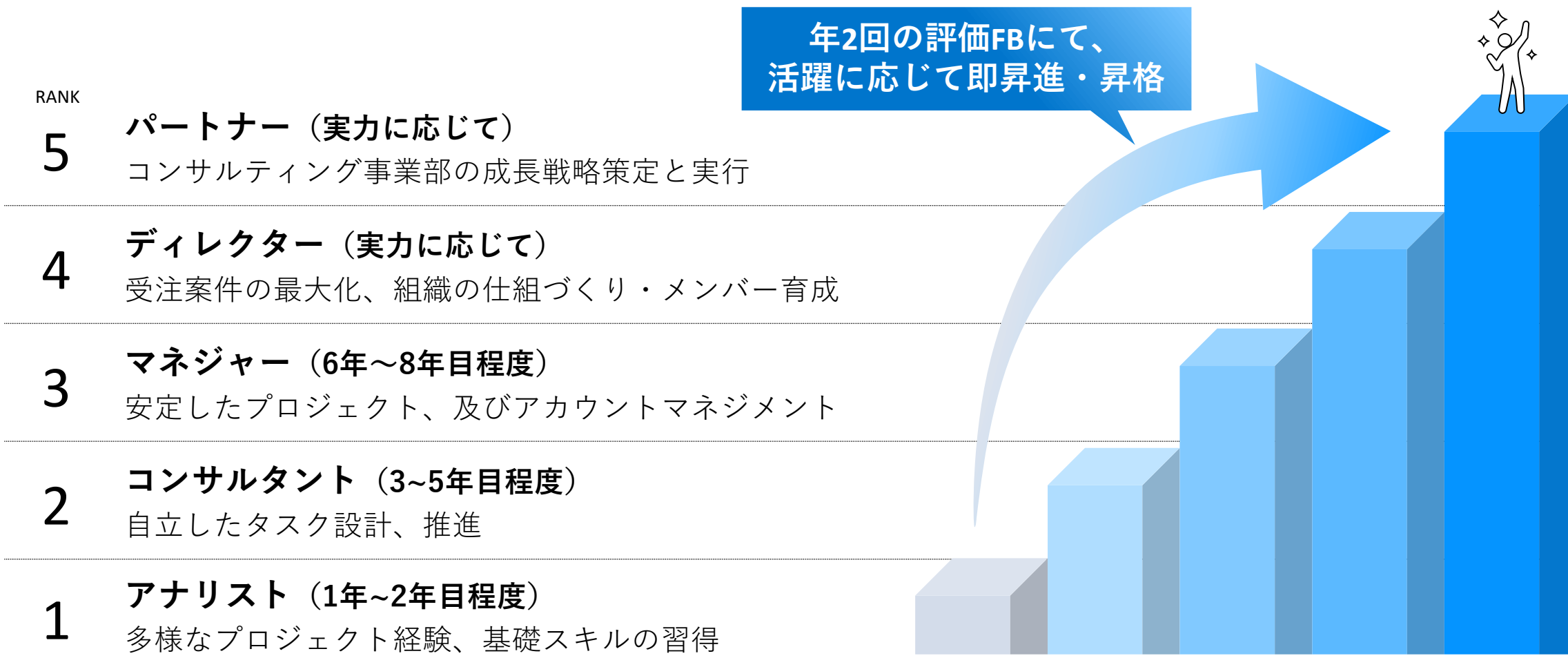
安孫子 絵美理 (PR/採用)

Emiri Abiko

拓殖大学外国語学部卒業。
人材エージェント、パクテラコ
ンサルティング(人事)を経て
当社参画

キャリアパスと役職

コンサルタント職は、アナリストからパートナーまで5段階のキャリアパスとなっている。
上が詰まっていない組織だからこそ、コンサルタントの活躍に対しては即昇格・昇給を提示



選べる報酬形態（※就業後の変更も可能です）

成長フェイズの今ジョインしていただけるメンバーは、大手同様の「年俸制」に加え、青天井に年収を上げられる「歩合制」を選択可能

年俸制

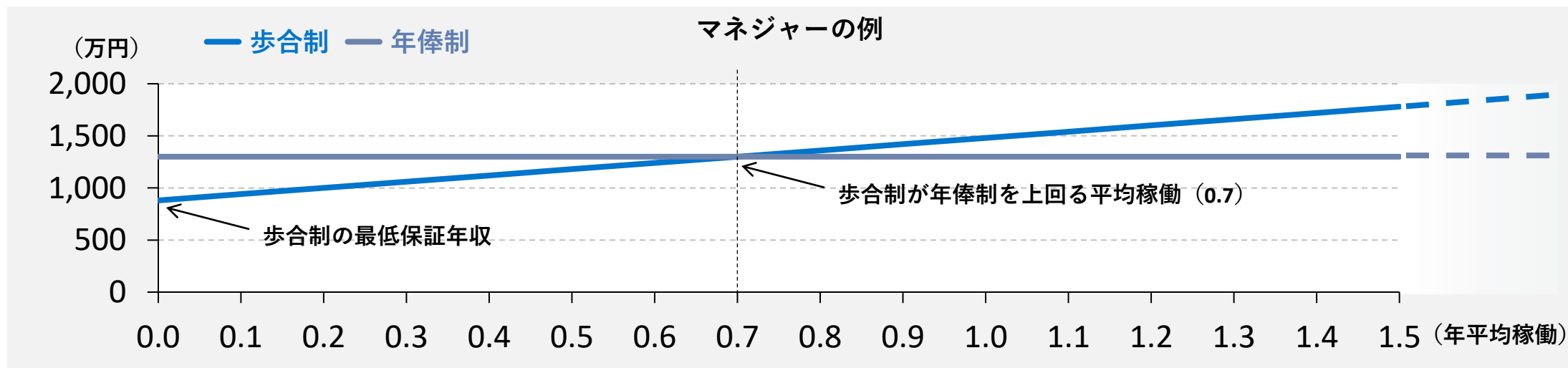
歩合制

概要

✓ 年間の稼働状況に関わらず、報酬が安定

✓ 最低保証年収に加え、年2回稼働分の報酬受取
✓ 稼働0.7で年俸制と同等の年収になり、以降青天井に年収が上昇

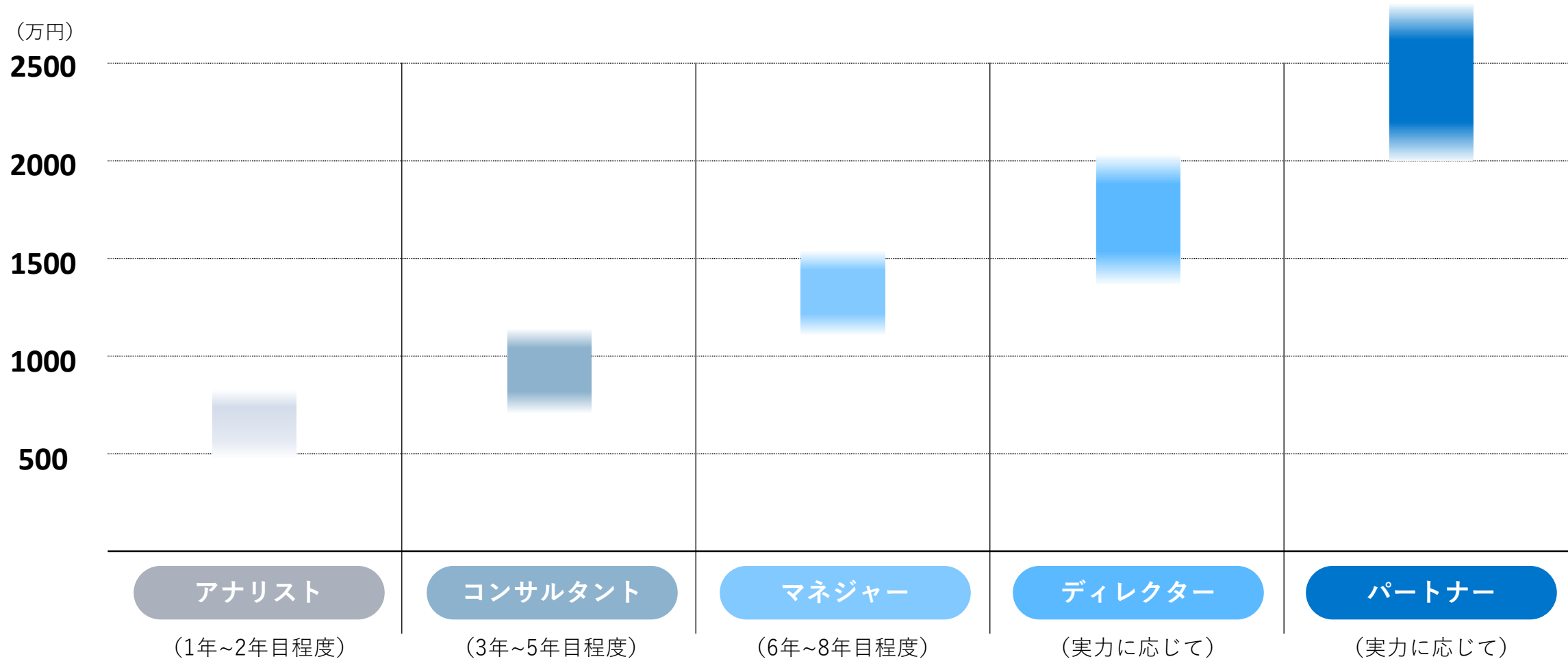
報酬イメージ



※一人当たりに換算すると、常に100%を超えるプロジェクトを受注しています。稼働は人に合わせて調整可能です

役職ごとの年収レンジ（※年俸制の場合。ご経験に応じて柔軟に対応させていただきます）

スタートアップ企業でありながらも、大手ファームに引けを取らない報酬水準を設定



Benefits

福利厚生

一人ひとりの従業員が働きやすい環境を整備しています



完全週休
2日制



社会保障
完備



交通費支給
(上限3万円)



フリー
スナック



年末
社員研修



会社飲み会
補助制度



書籍購入
補助



フリー
ドリンク



Workstyle

仕事の風景



メンバーの集合写真（オフィス近くで）



クライアント報告に向けた打合せの風景



クライアント企業様と



コンサルティング事業部の慰労会（月1回開催）

What we offer/ Who we want

私たちから提供できることと、採用候補者の方に求めること



求める人物像

1

コンサルタントファースト

- 成長やwillに投資し、活躍に全力で応える文化と制度

2

コンサル×事業家としての成長

- マルチアサイン×1ランク上の裁量
- 0→1,1→10,10→100を網羅する事業家経験

3

報酬のレバレッジ

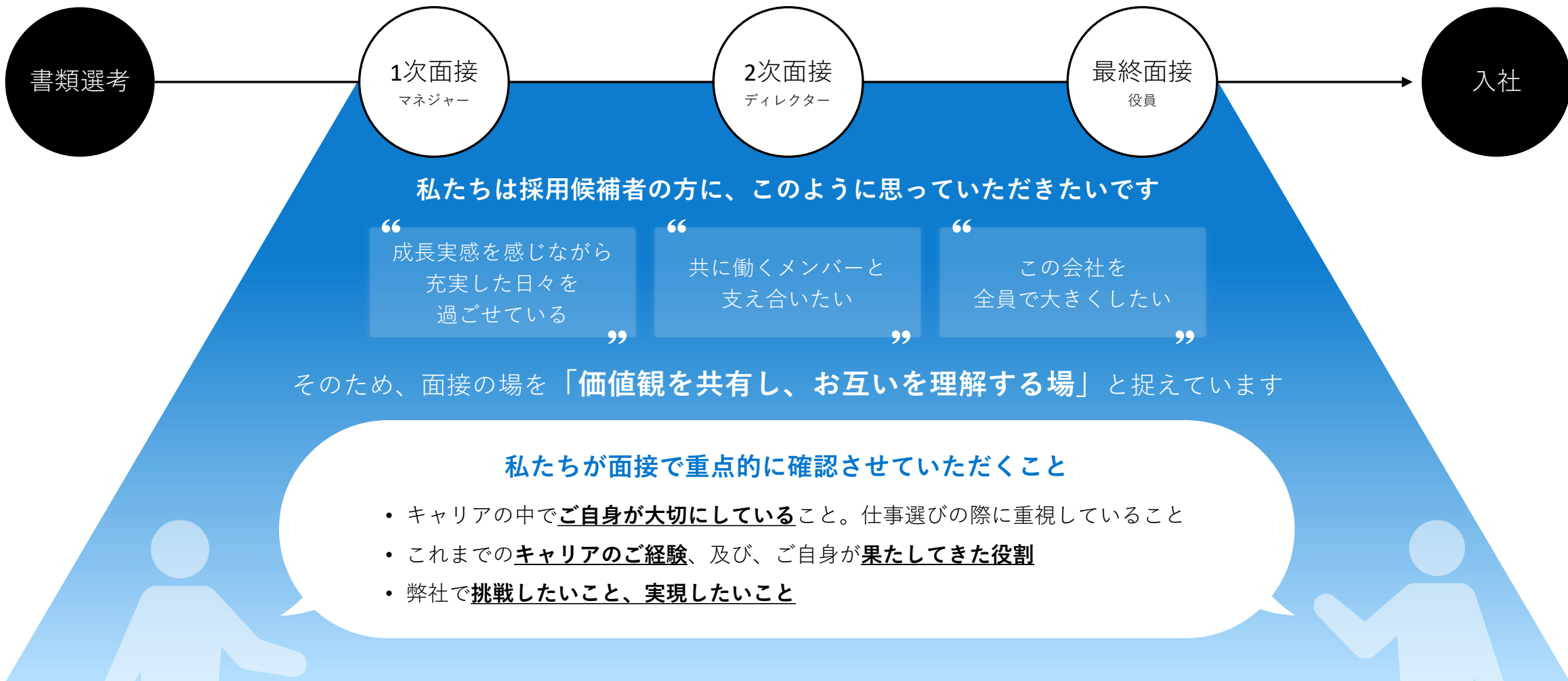
- 大手に勝るとも劣らない年収水準
- 成長フェイズならではの歩合制の用意

- **誠実な気持ち**で、まずは何事も受けとめられる
- **意欲的に、主体的に**物事に取り組む
- スタートアップが直面する苦労を**楽しみと捉えられる**
- 他人を尊重し、**チーム > 個人**で成果をだそうと考える
- 新しいことを**積極的に体験し、発信・共有**する



Recruitment Process & Our value

採用プロセスと面接の場で私たちが大切にしていること





Groovement

本紙の情報の第三者への開示または提供は、弊社、そのパートナー、及びそれらの関連会社等に多大な損失をもたらす可能性があります。本資料のお取扱いには、十分にご留意いただきますようお願い申し上げます。

STRICTLY CONFIDENTIAL