

doda⁺



仕事まるわかり
BOOK



HiPro Bizコンサルタント編

HiPro Bizコンサルタントの仕事内容

新規顧客獲得からヒアリング・提案、そしてプロジェクト開始後のPM業務と、一連の全ての業務がHiPro Bizコンサルタントの仕事になります。



- ・ 社内人材のノウハウや人員をもとに戦略を考えると、事業拡大に最短距離では取り組めない
- ・ 外部とのアライアンスは利害調整が難しい
- ・ ノウハウのある人材は簡単には採用できない

HiPro Biz

各領域の専門性を有した
スペシャリスト人材のご紹介

- ・ 客観的な視点
- ・ 長年培った知見やノウハウ
- ・ 幅広いコネクション など

最適な人材と活用方法の提供

元大手企業役員等のエグゼクティブや、各領域の専門性を有したスペシャリストを、必要な期間、必要な頻度でご活用いただき、経営課題解決の支援をおこないます。

1

新規顧客（企業の経営層）へのアプローチ/開拓

新規のメール・テレポイントや、社内連携を通じて、顧客へのアポイントを獲得します。

2

企業様への訪問・サービス紹介

HiPro Bizをご存知ではないお客様には、HiPro Bizサービスの紹介をおこない、活用メリットや他社事例を知っていただきます。

3

ヒアリング～顧問活用イメージのご提案

企業の課題をヒアリングし、顧問活用イメージや解決方法の提案をおこないます。
※支援テーマは、マーケティングや新規事業などと幅広いため事前に仮説立ての準備をしておきます。

4

顧問のリサーチ・マッチング

企業の課題や要件に合う顧問をリサーチし、何名かピックアップ。その上で、顧問へ直接お電話をし、支援が可能かどうかやお人柄のフィット感、業務への貢献イメージを確認します。

5

企業/顧問/コンサルタントの三者面談

おすすめの顧問を企業様へ推薦し、企業/顧問/コンサルタントの三者面談にて、具体的にどのような支援ができるか、プレゼンテーションおよびクロージングをおこないます。

6

プロジェクト開始後のフォロー

プロジェクト開始後、適宜ファシリテートや課題に応じた追加提案をおこないます。

コンサルタントの1日の流れ

1日をどのように過ごすかは、1人ひとりの裁量に任せています。
「最もお客様のためになることは何か」を常に考え、主体的に行動を起こしていきます。

出社・朝会

朝は9～10時に出社。担当するお客様の領域により、出社標準の時間はやや異なります。チームによっては、10時から朝会をおこないます。

新規開拓活動

テレアポやメールにて、**新規のお客様へ1日1～2時間ほどアプローチ**を行い、アポイントを獲得をします。アプローチに必要なリストも自分で作成します。テレアポのトークスクリプト等は、既存のものを活用することが可能です。



チームミーティング

- ・チーム施策の進捗確認
 - ・商況確認
 - ・相談、共有事項の伝達など
- をおこないます。

チームミーティングや1on1(1対1での面談)を通して、お互いの状況を理解・協力し合い、日々の業務を進めていきます。



事務作業や 提案準備など

夕方以降はオフィスに戻り、自席で提案や商談の準備、契約書の作成等をおこないます。

<作業内容の具体例>

- ・頂戴した案件の登録
- ・顧問のリサーチと支援了承
- ・企業様へお薦めの顧問の方を推薦
- ・翌日の商談に向け仮た説立てや提案の準備
- ・契約書などの書類作成

メール・推薦対応

ご担当するお客様は経営層やスペシャリストとなるため、失礼の無いように**スピーディにメール対応**を行います。
連絡の内容はさまざまですが、緊急性の高い内容がないかチェックし、対応します。

昼食

昼食をとるタイミングは自由です。
コロナ禍においてはチームでオンラインランチを実施することもあります。

企業様との商談2～3件程度

新規の企業様へのHiPro Bizサービス紹介やヒアリングの商談もあれば、提案・クロージングの商談や面談もあります。

<商談の具体例>

- ① HiPro Bizサービス説明、注力テーマや経営課題のヒアリング
- ② 課題解決にマッチする顧問・関わり方のご提案
- ③ 顧問・企業様・コンサルタントの三者面談
- ④ 稼働中のプロジェクトのフォロー

退社

平均的に19～20時ごろに帰宅します。
21時には強制的にPCがシャットダウン。
恒常的な残業が発生しないよう、効率的で生産性の高い働き方を推奨します。

10:00

13:00

14:00

17:00

20:00

パーソルキャリアの 働く環境・制度

研修制度

手厚い研修やフォロー体制

入社後2日間は全社研修を実施します。

その後、約2週間の事業部研修（システムの使い方や必要知識のインプットなど）をおこないます。

研修後の約2～3ヶ月は、OJTにてロールプレイングや電話での新規アポイント獲得、

先輩社員の営業同行等を行いながら、筆記試験など検定試験の合格を目指します。

検定試験に合格後、顧客を担当いただき、コンサルタントして提案活動を進めていただきます。

キャリア支援制度

キャリアチャレンジ

自発的に異動希望を出すことができる制度です。部署異動だけでなく、グループ会社への転籍も可能です。

ジョブトライアル

別部署の仕事を最大3か月間、体験することができる制度です。

Drit（新規事業起案プログラム）

社員がエントリーした新規事業案を選考しながら事業化まで伴走するものです。採択されたアイデアは、資金提供～事業立ち上げフェーズまでを会社が全面バックアップします。



組織構成

HiPro Biz統括部は、東京120名、関西約30名、名古屋約18名、福岡約5名の合計約173名の体制。20～30代前半のメンバーが中心で、中途入社の方が大半の組織です。創業11期目の成長段階にあり、パーソルキャリアという事業基盤のもとベンチャーさながら新規事業への挑戦が可能です。



パーソルキャリアの 働く環境・制度

就業環境

労務マネジメント

- ・1分単位でのPCログ管理をしています。（※残業代は全額支給）
- ・21時にはPCは完全にシャットダウンとなります！

リモートワーク環境

パーソルキャリアではワークスタイル制度を導入し、より安心安全かつ生産性高いはたらき方を実現し、またMission実現・Value体現を最大化するための方法の一つの選択肢として活用しています。コンサルタント職は、オフィス出社とリモートワークのハイブリット勤務となります。出社頻度はワークスタイルにより変わりますが、おおよそ月平均で週3日以上の出社となります。※リモート環境下でも、teams等のツール利用で活発にコミュニケーションをおこなっております！

育休取得率・育休復帰率

右記は女性社員に関するデータです。
育休に関しては、執行役員の男性が取得するなど男性社員の取得も浸透し始めています。



育休取得率
99%



育休復帰率
95.4%

HiPro Biz統括部の特徴・風土

表彰文化

半年に1回のキックオフや月末のタイミングにて、最もパフォーマンスを出したMVPやグループへの表彰があります。締め会や飲み会など、社員同士の交流の場も積極的につくっています。

システムやデータ活用の強化

過去の法人顧客・獲得案件・プロジェクトデータの整理、顧問マッチングシステムの改良をおこなっており、営業活動がしやすい環境づくりをしています。

勉強意欲やモチベーションの高いメンバー

成長マインドの高いメンバーが多く、とても刺激的な環境です。経営やマーケット知識を高めるニュースの共有やトップ顧問からのコンサルタント向け勉強会の開催、コンサルタント同士でのノウハウ共有等も活発におこなっており、知識が磨けます。先が読めない時代になり、企業様とともに未来を構想していけるよう、コンサルの課題発見・解決力強化に力を入れています。



オンライン
締め会・ランチ



1on1



勉強会

選考参加前の チェックポイント

グループビジョン

はたらいて、笑おう。

“はたらく”ことは、生きること。
はたらき方は、一人ひとり違うもの。
だから、自分の“はたらく”は、自分で決める。
すべての“はたらく”が、笑顔につながる社会を目指して。



人々に「はたらく」を自分のものにする力を
Give people the power to own their work-life.

自らの可能性や機会を知り、選択し、行動することの支援を通じて、
はたらく人生のオーナーシップあふれる社会を実現します。
“その人らしい「はたらく」は、自らの意志と行動でつくることができる”
私たちは、一人ひとりがつもつ可能性を誰よりも信じています。



“はたらく課題”と“ビジネス”をつなげてとらえ、
自分ゴトとしてその解決プロセスを楽しむ



外向き

自分ゴト化

成長マインド

面接までに整理しておきたいポイント

パーソルキャリアのVALUEと自身の経験や想いとの結びつき・共通項の整理

- 外向き : 目の前にいるお客さまや世の中が直面する課題や変化にいつも目を向けている
- 自分ゴト化 : 自らの意志を持ち自分ならどうしたいかを常に自問自答している
- 成長マインド : 前向きにフィードバックを取り入れ学び続けることで今の自分を広げることができる

過去の意思決定の理由と一貫性

今までの人生で、どのような意思決定をしてきたのか、なぜその決定をしたのかを振り返り、一貫性をもって話せるようにしてください

営業としての再現性が表せるエピソードや強みと、その根拠

ご自身の強みや営業として出した成果は？その成果を出すために工夫した点は？

HiPro Bizを志望した理由

HiPro Bizを志望したきっかけは？HiPro Bizで何をしていきたいのか・どんなキャリアを築いていきたいと考えているのか？

※単に出来事だけではなく、5W1Hを意識した振り返りをおこない、ご自身の言葉で話せるように整理してみましょう！



PERSOL

パーソル キャリア