



クライス & カンパニー

会社紹介資料

1 会社概要/代表丸山からのメッセージ

2 事業領域・業務内容

3 カルチャー/働き方/研修・育成

4 社員紹介

5 報酬体系/福利厚生



会社名	株式会社クライス&カンパニー
所在地	東京都港区東新橋2-4-1 サンマリーノ汐留2階
設立	1993年11月4日
代表者	代表取締役社長 丸山 貴宏
社員数	40名（うちコンサルタント：22名）
売上高	約14.6億円（2022年）
事業内容	<ol style="list-style-type: none"><li>1. ヘッドハンティング事業</li><li>2. 人材紹介事業</li><li>3. 人事・採用のコンサルティング事業</li></ol>

## 「一生の仕事にする」という覚悟で、 共にプロとして歩みましょう

本採用資料をお読みになり、キャリアコンサルタントとしてのプロとしての成長、個人の経済的成功、なんか厳しそうだけど楽しそうな仲間、本質的なことに集中できて毎日元気でやれそう…。そんなことをお感じ頂ければうれしいです。

本文中にも出てきますが、クライスでは一人ひとりの自律とプロフェッショナルリティをベースに制度を整え組織をマネジメントしています。これは創業当初から標榜していた組織の世界観で、採用に始まり、仕事のルールや人とのかかわりなど会社生活の全てにおいて追及し続けてきました。結果、今回のコロナ禍においても極めてスムーズにリモートに移行し、パフォーマンスを維持するどころか向上させ、新しい世界も見えつつあります。全員が「自律したプロ」であった証だと思っています。

自律とは、確固たる倫理観に基づいたセルフマネジメント。そしてそんな個々人が互いの尊敬とおもいやりを持って協業することで爆発的な成果を生んでいく、その先に見えているのが実現したい世界観（VISION）。尊敬できる仲間たちと共有できる世界観を持って日々プロとしての研鑽を重ねながら仕事をしていく。素晴らしい日々だと思いませんか。（厳しいですが…）

我々の目指す世界観、文化に共感して頂けそうであれば、是非我々の仲間になることをご検討ください。おそらく、あなたにはいろんな選択肢があることでしょう。でも、特に異業界で悩んでいらっしゃる、この業界が初めてという方には、当社を選んで頂くことがベストだと自信を持ってお奨めできます。当社でしっかりこの業界、仕事の基礎を学び正しい倫理観を身に付け自律してプロになれば、どこの紹介会社にも転職できます（笑）また同業界の方には、人材紹介の本質を日々体感して頂けると思いますし、きっとクライスが最後の転職先になるでしょう。是非、当社にお越しく下さい。

最後に一つ。業界未経験でも業界出身者にもお願いしたいことがあります。それは、この仕事を一生の仕事にするという覚悟を決めてほしいということです。一生クライスにいてください、という意味ではありません。クライスを卒業され、結果、異業種異職種に転職されてもかまいません。ただ今この時「この仕事を一生の仕事にする」という覚悟を決めてほしいのです。なにがあっても絶対逃げない、全ての経験を糧とする、この覚悟がパワーなのです。覚悟のある人とならない人では経験の長短関係なく仕事の品質に差が出ますし周囲の協力にも差が出てきます。なのでこの覚悟だけはお願いしたい。

また一人、誇れる仲間が増えることを願っています。  
よろしく申し上げます。



## 「日本の発展にとって不可欠な存在」となる

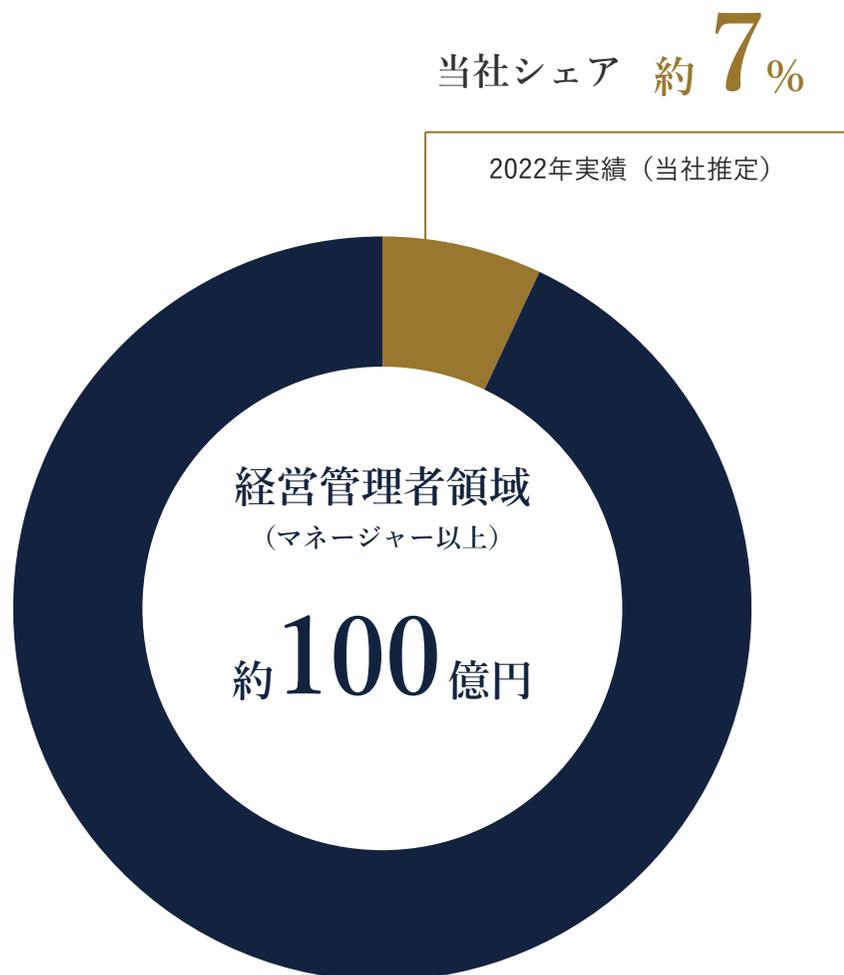
我々は「日本の発展にとって不可欠な存在」となることを目指しています。

クライアント企業には「企業力を超えた採用力」を提供し、また候補者には自身も気づかれなかった可能性を発掘、ベストな環境を提案することで候補者の人生の充実と活躍に貢献することで、企業・ビジネスパーソンを強くしていく。

その結果、日本経済が、日本そのものが強くなっていくのだと思います。

この世界を実現するにあたり、我々は日々の仕事はもちろんのこと、研修やイベントを通じて組織と個人を鍛錬し人格の向上に努めています。

## 市場規模



## 当社の強み、特長

ミドル/ハイクラス等の  
マネージャー以上の支援に特化

平均 決定年収	約 1,000万円
平均 決定年齢	約 35歳
領域	ポストコンサル、メガベンチャー（IT）、SaaS系 スタートアップ、コンサル、VC、 PEファンド等
職種	経営幹部（CxO）、事業責任者、経営企画/IR、事 業企画/開発、人事、プロダクトマネージャー、 マーケティング、セールス、 各種ITエンジニア/PM、広報/PR等
候補者 データベース	約 9万人



「企業」及び「候補者」の双方を担当し、双方にとって最適なマッチングを実施した上で最高のご縁を提供し、共に中長期的なキャリアパートナーとしての関係を構築していきます。その他、経営者へのインタビューや執筆なども行っております。

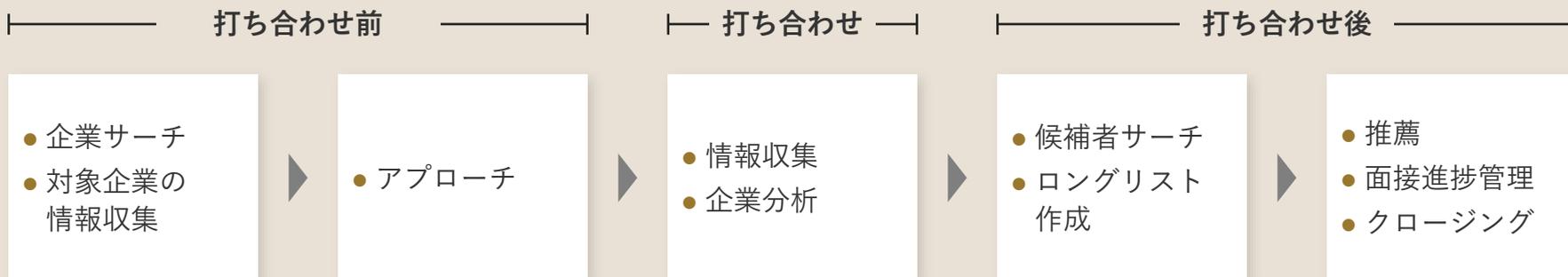
## 対企業

新規開拓、既存営業の実施。具体的に経営陣や事業責任者、人事責任者の方に経営戦略や組織課題についてのヒアリングを実施し、「人」という観点から企業の成長・発展に繋がる戦略を描き、外部リクルーターとして企業の成長を支援します。

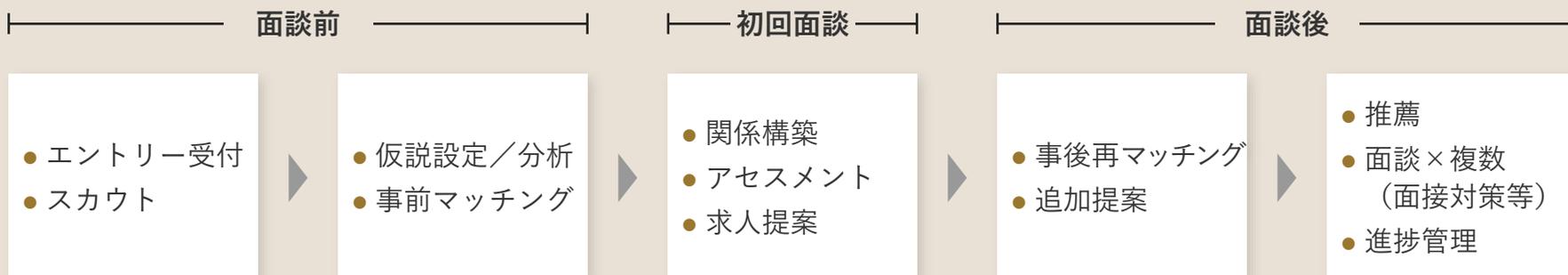
## 対候補者

現在の状況や将来のキャリアプランはもちろん、価値観や志向を深くお聞きし、キャリアプランの構築、希望に合った求人案件の提案、面接アドバイス等、転職活動の成功までを一気通貫でサポートしていきます。

## 対企業



## 対候補者



候補者との面談を何よりも重視し、  
他社とは圧倒的に異なる「感動レベル」の  
面談品質を目指し、日々研鑽を続けています。

## 1 候補者オリエンテッド

この考えは当社の文化であり、全コンサルタントが認識しているスローガンです。「それは候補者のためになるのか?」、「候補者のために何ができるのか?」という意識は当たり前。時には企業担当側のコンサルタントと熱い議論を交わし、候補者のために粘り強く交渉するシーンは日常茶飯事です。

## 2 根っこの発見、気付きの深掘り、可能性の発掘

当社における面談は、単なる求人の紹介だけにとどまりません。「なぜ転職したいのか?」をご本人が気づいていないレベルまで掘り下げ&整理し、根底にある根っこを対話の中から発見することで、他人材紹介会社ではマネできないレベルのカウンセリングを提供しています。

## 3 中長期の時間軸

当社では中長期の時間軸でキャリアパートナーとしての関係づくりが基本です。結果、転職のみならずキャリア全般に関する個別のご相談、キャリア形成に役立つコンテンツの提供等を通じて、長期に渡る候補者のキャリアをご支援しています。10年を超えるお付き合いも珍しくありません。直近では、決定された方のうち中長期の方（半年以上前に初回面談をした方）は約4割にのぼります。

## ロールプレイング トレーニング

- GCDF継続学習の認定講座である面談研修を毎月実施  
(プロフェッショナルコース/エグゼクティブコース)
- 新人時期、チーフ昇格時に月1回×半年間の講座を開催  
(コンサルタント養成コース/チーフコンサルタント養成コース)
- 全国のアライアンス企業と合同で、ロールプレイング大会(模擬面談大会)を開催  
(参加人数約100名)
- 毎週チームに分かれて個別のロープレ練習会を開催
- GCDFの研修費用全額補助

## 各種社内勉強会の開催 (月3~4回)

- キャリアアドバイス勉強会(関係構築力/課題設定力/提案力等)
- 業界勉強会: コンサル、SaaS、DX、AIベンチャー、VC/PE 等
- 職種勉強会: プロ経営者、CDO/CIO、事業責任者、プロダクトマネージャー、マーケティング等
- 企業分析勉強会(リクルーターブートキャンプ)

## ユーザーヒアリングの実施

- 面談品質の仮説検証、UXレベルのチェック
- 候補者向けNPSアンケート/企業向け満足度ヒアリングの実施



「クライス汐留アカデミー」は、各分野で活躍されているプロフェッショナルな方々を講師としてお招きするセミナー&交流イベントです。

知識と知恵のInputと、共通のテーマに問題意識をもつ参加者同士の熱いNetworkingによって、明日からの挑戦への熱量を高めていただくことを目的としています。

転職先紹介等の営業は一切なく、純粋にキャリア形成の一助となる企画です。

## 過去の登壇者例



株式会社メルカリ  
宮坂 雅輝氏



予防医学研究者/医学博士  
石川 善樹氏



Yahoo! アカデミア  
伊藤 羊一氏



日本交通  
川鍋 一郎氏



圓窓  
澤 円氏



ユーグレナ取締役  
永田 暁彦氏



一橋大学大学院  
楠木 建氏



コルク  
佐渡島 庸平氏



45歳／SaaS系企業人事

前職：大手SIer子会社人事

特に感じたのは求人票には記載されていない、募集背景、面接官の人柄、想定問答などの情報提供のきめ細やかさです。これが有ると無いとでは、事前準備の確度が全然違うと感じました。今回のやりとりを通じて、「人材紹介会社の真の価値」を体感することができた気がします。



34歳／大手IT新規事業開発

前職：大手自動車系金融会社PR

貴社にお世話になる前に複数のエージェントの面談と案件のご紹介、職務経歴書の添削等を受けておりましたが、心に響くものがなかったです。貴社は**プラスの面もマイナスの面も正直に伝えていただいていたので信頼**できました。知人・友人が転職を検討している時はぜひご紹介させていただければと思います。



28歳／メガベンチャー事業開発

前職：大手コンサルファーム

案件内容、スピード感はもちろんですが、コンサルタントの皆様が**候補者基点で真摯にアドバイス**してくださいました。また、時には転職を勧めるのではなく、気持ちの整理ができるよう、丁寧にヒアリングし、コーチングしてくださいました。長期に渡りサポートいただいたことに心より感謝しております。



54歳／上場企業経営幹部

前職：上場企業経営幹部

ヘッドハンターに対して良い印象を持っていなかったのですが、**考え方を改めさせられました**。お陰様で、希望する仕事に辿り着けました。いまはとにかく感謝のかぎりです。



32歳／教育系企業事業企画

前職：総合商社事業企画・経営企画

押し付けることなく、本人の意志をとことん尊重し、適度な距離で、熱心にアドバイスを提供される関わり方がとても居心地がよく、**120%信頼して関係を築く事ができたのはとても貴重**でした。

当社では、採用のベストパートナーとして、以下のような理念や事業内容、ビジョンや想いをを持った企業・経営者の期待に常に応え続けることを信念としています。

## 1 社会のため、人のための事業を行っている企業

社会は企業、そしてそこで働く人の集合体から成り立っています。事業によって社会に貢献したい、日本ひいては世界を強くしたい、そうした想いを持つ企業の採用支援を通じて、私たちも社会を豊かにより良くすることに貢献しています。

## 2 企業成長において「人の採用」を最重要課題としている企業

事業成長にはM&Aや投資等の事業戦略、各種制度・人材育成等、様々な施策がありますが、そうした中でも特に「企業の成長には『人材の採用が不可欠』と考える企業へのご支援に我々は全力でコミットしています。

## 3 人として魅力的な経営者

どれほど世のため、人のための事業を行っている会社であろうと、人材採用を最重要課題としていようとも、経営トップである経営者が魅力的でなければ、社員やその家族の幸せ、そして永続的な企業の繁栄はありません。我々も社員のようにその会社のビジョンに共感し、経営者に惚れ込むからこそ、全身全霊で期待に応え続けることができるのです。

# 【企業側】「企業力を超える採用力」の提供

企業の採用力とは、「企業ブランド力」×「採用費」×「採用担当者の力量」といわれています。企業と候補者の間に介在し、**自社の採用力だけでは出会えないような人材を探してお繋ぎすること**が我々クライスの使命です。当社では、企業との打ち合わせやディスカッションを通じて、以下のようなご支援を提供しています。

## 要件のすり合わせ／ポジションの魅力を引き出す

採用要件が明確な場合も必ずしも明確でない場合も、質の高いコンサルティング、転職市場の状況や過去の採用支援の経験・ノウハウをもとに採用要件のすり合わせからご支援します。また、これまで候補者との面談を通じて深めてきた「候補者の根っこ・価値観」に照らしながら企業の方でさえ気づいていないような「強みや魅力」を明確にします。

## 探し出す

サーチ専門部隊とともに、転職意向の高い顕在層のみならず、転職を検討していない転職潜在層も含め、ありとあらゆる方法・アプローチによって候補者を探し出します。また、9万人を超える自社人材データベースをもとに、他社ポータルサイト等や人材マーケットに登録されていない潜在転職者層へのアプローチが可能です。

## 口説く

候補者を口説くためには、企業から得た情報を候補者の志向に沿って魅力的にわかりやすく伝える高いコミュニケーション力が不可欠です。一方でそれ以上に必要となるのが、経営者や採用担当者以上の熱意を持って魅力的に伝えていく表現力です。我々は上記のような熱意に加え、ご志向や希望を論理的アプローチで整理することで、応募への意思決定を支援しています。

## ポジションを創る

企業からオーダーいただいた顕在案件以外にも、企業側への採用コンサルティングを通じて、その企業の成長や拡大にむけて必要だと思うキーポジション、企業を変革しうるキー人材をご提案しています。企業側と信頼関係を築けている場合、コンサルタントの信用力でポジション創出、優秀人材を企業へお繋ぎしています。



ITベンチャー  
執行役員

クライスさんには創業期から幹部採用でとてもお世話になっています。採用要件をお伝えしなくとも、**現在の事業・組織の課題感や実現したいことをお伝えすることでしかるべき方をご推薦**いただいています。クライスさんからご紹介いただく方には必ずお会いすると決めています。



バイオベンチャー  
取締役CFO

ご紹介いただいた候補者Aさんが大活躍されていて、これまでで一番素晴らしい採用でした。まさに**採用が経営を変え、企業変革が起きた事例**と言えます。ありがとうございました。



人材系ベンチャー  
COO

弊社がお付き合いするエージェントの中でも最も安心感があります。私たち企業側の事情を汲んでくださるのは勿論ですが、**候補者に丁寧に寄り添われていることが伝わってきます**。退職予定の自社の社員の転職支援をクライスさんをお願いしたことあるほどです。



教育ベンチャー  
代表取締役社長

ビジネスモデルや採用要件等が特徴的な中で、我々のことを深く理解いただき、かつ応募者に正しく伝えてもらっています。他のエージェントと比較しても明らかに顕著で、クライスさんからの採用が抜きん出ているようです。応募者、企業側のどちらかに寄ってしまうエージェントが多い中、面接後の丁寧な対応や応募者へのフォロー、我々へのフィードバック等、どちらかに偏る事なく対応いただけることで**両者にとってWin-Winとなり、入社後の離職率の低下に繋がっています**。



SaaSベンチャー  
代表取締役社長

創業当時からお世話になっていて、組織風土や事業戦略、組織等を深く理解いただき、会社が目指すステージに必要な人材を紹介いただいています。創業から3年、**弊社の鍵を握るポジションの人材は、クライスさんからのご紹介で占めています**。



製造業  
創業社長

弊社への深い理解と、私への深い洞察により今までどんなエージェントもなし得なかった出会いを創出してくれた。地方の中小企業である自社に**レベル高くかつ精度の高い紹介をしてくれる人は、御社のKさん以外に出会ったことがない**。

## 自律したプロフェッショナル同士が 協業する組織

日々経営者や優秀な候補者の方々との仕事では、コンサルタント一人ひとりに深い専門性と幅広い知識・経験が求められます。ただし、我々の仕事は自分一人で完結することではなく、だからこそ各自が自律して高い専門性を磨き続けながら、お互いに協業し続けていくことを大切にしています。

この自律したプロフェッショナル同士の協業こそが「1+1」が「2」を超えるベストな方法だと考えています。

この協業が組織で常に多発することで、個人の足し算ではなし得ない組織としてのパワーをもたらすのです。

## 当社を形作る意識・考え方



お互いへの尊敬の念、感謝、支え合い



切磋琢磨



常に挑戦する姿勢、現状維持に甘んじない



勤務年数関わらず「更なる成長」に貪欲な姿勢



健全でフェアな競争



人間力向上にむけた日々の努力



## 仕事を愉しんでいる

日々良いことばかりではなく、時には大変な修羅場もあるが、嫌そうに仕事をしている人が一人もない！



## プロ意識の高さ

個人としても会社としても、勉強・トレーニング・研鑽の日々。幅広い知識と深い専門性の両方が求められるこの仕事に終わりはないと思っている。



## やりたいことをやる

入社以来、誰かに指示されて仕事をしたことがない。クライアント企業も候補者もお手伝いしたい方を全力で手伝うのが鉄則！その分、自由と責任の両立が求められます。



## ともに悩み、ともに喜ぶ

仲間の成功を共有し、自分事のように喜ぶ。  
(日々拍手をする機会が多い！) ※負けず嫌い集団でもあるので社員旅行のクイズやゲームは常に全員本気！笑



## 子供心を忘れない大人集団

プロフェッショナルリティが高く、相手への思いやりは絶対欠かさない。クライスに愛嬌あり、遊び心あり！



## コミュニケーションおぼけ

チームワークが不可欠な仕事だからこそ、とにかくコミュニケーション力を鍛えた集団。一にも会話、二にも会話！

## フィロソフィー教育

- 毎朝5分の「昨日あったフィロソフィートーク」
- 毎朝のGoodjob&Thanks表彰
- 毎週金曜日に実施する「1週間にあったフィロソフィートーク」

## 手厚い育成環境

- 半年間のメンター制度
- メンター制度と並行して、周囲メンバーが常に寄ってたかってサポート
- Supervision (1on1) やシニアメンバーとの相談の場、アドバイスの場づくり
- シニアによる面談への同席、打ち合わせ同行等

## 個人のモチベーションが最大限発揮されるアサイン

- 「やりたい人、やりたい企業と仕事をする」が何よりのモットー
- 限られた業界を与えられて担当するのではなく、各人が支援したい企業や候補者を担当

## 高い意識レベルでの情報共有活動

- 顧客資産は皆の資産
- 情報共有のための様々な仕組みづくり（朝会、定例ミーティング、企業広報・候補者マッチング等）
- バーチャルオフィス（oVice）導入によるタイムリーなコミュニケーション

## トップダウンではなくボトムアップな組織運営

- 社内DX推進
- 社内ツールのデジタル化、改善活動
- 各種セミナーやイベント企画、運営
- 各種勉強会の企画、運営
- 面談トレーニングの実施

# 【カルチャー】 自己実現／社会貢献

クライスには様々な根っこ（どんな時に仕事へのエネルギーが出るか）を持つコンサルタントが所属しています。

候補者の可能性を力強く後押ししたい人、企業や経営者の応援や支援に興味強い人等、各コンサルタントがそれぞれ自己実現や社会貢献意識を強く持ち、日々仕事に取り組んでいます。





在宅勤務がベース

- 9割超のコンサルタントが在宅勤務利用中



勤務時間内にて  
各コンサルタントが  
自己管理を徹底

- 土日勤務なし
- 朝、昼、夜のどの時間帯で面談をやってもOK



有給やリフレッシュ休暇も  
各自のタイミングで取得可

- 不在時や緊急時は互いにフォロー、連携し協力

# 【働き方】 コンサルタントのとある1日

## 26歳 / 入社1年目

- 8:30 業務開始
- 9:30 朝会・情報共有
- 10:00 企業とのMTG
- 12:00 ランチ
- 13:00 社内MTG
- 15:00 候補者との面談
- 16:00 勉強会
- 18:00 企業とのMTG
- 19:00 候補者との面談  
情報整理
- 21:00 業務終了

## 36歳 / 入社10年目

- 9:00 保育園送迎
- 9:30 業務開始
- 朝会・情報共有
- 10:30 企業とのMTG
- 11:00 マネジメントMTG
- 12:00 決定者お祝いランチ
- 13:30 候補者との面談
- 16:00 経営者とのMTG
- 17:30 保育園お迎え
- 19:00 業務再開
- 20:00 業務終了

## 48歳 / 入社9年目

- 8:30 出社・ヨガ
- 9:00 業務開始
- 9:30 朝会・情報共有
- 10:00 候補者との面談  
情報整理
- 12:00 ランチ
- 13:00 経営者とのMTG
- 15:00 社内共有・サーチ
- 16:00 社内MTG
- 17:30 会食

OFF-JTとOJTを効果的に組み合わせた、オンボーディング研修を用意しています。候補者側、企業側、メンターと各専任担当がつき最大1年、独り立ちするまでを全社員でサポートします。

	キャリアアドバイススキル (対候補者)	採用コンサルスキル (対企業)	業務全般・その他
OFF-JT	<ul style="list-style-type: none"><li>● ロールプレイング練習 (関係構築・課題理解)</li><li>● 提案力強化</li><li>● 各種業界/職種勉強会</li><li>● 顧客満足度追求</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● プロフェッショナルの心得</li><li>● アポイントのとり方/アプローチ (新規開拓/エグゼアプローチ)</li><li>● 開拓リストアップ/情報収集</li><li>● ヒアリング力/企業との関係構築</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● クライサービスフロー</li><li>● システム (社内ツール) 利用</li><li>● 法令/コンプライアンス</li></ul>
OJT	<ul style="list-style-type: none"><li>● 求職者との面談同席</li><li>● 企業広報/プレゼン</li><li>● レジューメ分析勉強会</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● クライアントへの営業同席</li><li>● 企業開拓支援 (専属担当によるサポート)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 朝会/定例MTG時によるフォロー</li><li>● Slackや常時接続によるQ&amp;A対応</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>● メンター制度 (目標達成サポート・1on1ミーティング)</li></ul>			

## ロールプレイング トレーニング

- GCDF継続学習の認定講座である面談研修を毎月実施（プロフェッショナルコース/エグゼクティブコース）
- 新人時期、チーフ昇格時に月1回×半年間の講座を開催（コンサルタント養成コース/チーフコンサルタント養成コース）
- 毎週チームに分かれて個別のロープレ練習会を開催
- 全国のアライアンス企業と合同で、ロールプレイング大会（模擬面談大会）を開催（参加人数約100名）

## 各種社内勉強会の開催 （月3～4回）

- キャリアアドバイス勉強会（関係構築力/課題設定力/提案力等）
- 企業分析勉強会（リクルーターブートキャンプ）
- 業界勉強会：コンサル、SaaS、DX、AIベンチャー、VC/PE 等
- 職種勉強会：プロ経営者、CDO/CIO、事業責任者、プロダクトマネージャー、マーケティング等

# 【組織／仲間】 コンサルタント紹介



1998年入社

奈良 元生

大手通信機器商社(人事総務)  
→クライス&カンパニー



2000年入社

半藤 剛

大手教育系会社(営業)  
→クライス&カンパニー



2004年入社

岡田 麗

大手クレジット会社(本社スタッフ)  
→キャリアデザインセンター  
→クライス&カンパニー



2007年入社

武田 直人

大手教育系会社(営業)  
→クライス&カンパニー



2007年入社

入江 祥之

野村総合研究所(ITコンサル)  
→キャリアデザインセンター  
→クライス&カンパニー



2010年入社

永田 憲章

アクセンチュア(コンサル)  
→クライス&カンパニー



2012年入社

工藤 直亮

採用コンサルベンチャー(営業)  
→クライス&カンパニー



2012年入社

棚澤 啓介

リクルート(採用)→採用コンサル  
ベンチャー(役員)→上場企業  
(人事責任者)→ベンチャー(人事  
/経営企画)→クライス&カンパ  
ニー



2014年入社

神田 昭子

ITアウトソース会社(研修/品証)  
→ミスミ(社内IT)  
→クライス&カンパニー



2016年入社

佐野 慶樹

ブライダル会社(プランナー)  
→エン・ジャパン(キャリアコン  
サル) →クライス&カンパニー

# 【組織／仲間】 コンサルタント紹介



2017年入社  
吉田 綾

JETRO(海外調査)→外務省(ロシア勤務)→コーチエィ(コーチ/営業)→イベント会社(営業)  
→クライス&カンパニー



2018年入社  
松永 拓也

カゴメ(営業)→キャリアデザインセンター(キャリアコンサル)  
→クライス&カンパニー



2018年入社  
中野 広大

採用広告企業(営業)  
→クライス&カンパニー



2018年入社  
山本 航

野村総合研究所(コンサル/採用)  
→クライス&カンパニー



2018年入社  
櫻内 智子

インテリジェンス  
(キャリアコンサル)  
→クライス&カンパニー



2019年入社  
田中 孝明

採用コンサル/BPO会社(営業)  
→クライス&カンパニー



2019年入社  
清水 大介

商船三井(営業)  
→クライス&カンパニー



2021年入社  
和田 智行

野村総合研究所(システム/人事)  
→クライス&カンパニー



2021年入社  
梅原 達也

人材会社(営業) →リクルート  
(海外×両面人材紹介) →スタ  
ジウム(営業)  
→クライス&カンパニー



2022年入社  
白石 智行

みずほ銀行(投資銀行部門)  
→クライス&カンパニー

# 【組織／仲間】 コンサルタント紹介



2022年入社

菱沼 史宙

中途採用メディア（制作）  
→クライス&カンパニー  
→スマイルズ（人事）→マネー  
フォーワード（人事本部長）  
→クライス&カンパニー



2023年入社

太田 涼

野村総合研究所（コンサル）  
→クライス&カンパニー

- 1 高度なプロフェッショナル意識を持った「大人」な仲間と切磋琢磨しながら仕事を追求していただけます
- 2 日本を支える企業/候補者を支援することができ、自分自身のネットワーク、財産として蓄積されていきます
- 3 極めて的確性の高いコミュニケーション力、採用コンサルティング力が身につきます
- 4 ビジネススキルだけでなく、日々の対話やフィロソフィー時間を通じ、人間力・人間性を磨くことができます
- 5 自身の裁量、スキル、ワークスタイルにあった仕事量を選び、裁量を持って働くことができます
- 6 特定の業界/企業/候補者に拘束されず、やりたい人、やりたい企業と仕事を進めていくことができます
- 7 自身のやった分だけ適切に評価され、高い報酬を得ることができます

## 報酬に対する基本的考え方

- 売上の目標は会社（上司）が決めず、自らが決めるもの
- 個人の達成分+会社の達成分が個人に還元される報酬制度
- フルコミッション制ではなく、月給制+インセンティブのハイブリット体系
  - **月給**：安定収入
  - **インセンティブ**：個人努力に基づく成果の配分

## 報酬体系

入社1年目：前職の給与に応じて固定給を1年間保証

2年目以降：以下の4つの報酬を合算して支給

- ① **半期目標に応じた月給**：個人が自ら設定
- ② **インセンティブ**：半期目標超過分に関する賞与
- ③ **部門達成賞与**：チーム目標達成時に個人グレードに応じて一定額支給
- ④ **利益還元賞与**：チーム目標達成時に個人パフォーマンスに応じて支給

## コンサルタント年収例      平均：1,578万円（2022年度）

※1年目社員は除く

入社15年目実績	40代前半	3,500万円（インセンティブ含）
入社10年目実績	30代後半	3,000万円（インセンティブ含）
入社4年目実績	30代前半	2,600万円（インセンティブ含）
入社3年目実績	30代後半	2,500万円（インセンティブ含）
入社2年目実績	30代後半	1,500万円（インセンティブ含）



入社X年目コンサルタントの給与内訳例（年収：グレード9 / 約1,500万円）

約700万円（57万円 × 12ヶ月）

640万円

40万円 120万円

## ベース給（グレード給）

各人が設定する半期目標に基づいて設定

グレード	半期目標（売上）	ベース月給
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9	12,500,000	570,000
10		
11		
12		
13		
14		
15		

- ・ 15段階のグレード
- ・ グレードに基づいて半期目標売上、及び月収が決定
- ・ この例はグレード9

## インセンティブ

半期目標を超える売上を達成した際に、  
【超過分売上 × 一定割合】で賞与を支給

## 部門達成賞与

人材事業部全体の利益目標達成時に、  
個人のグレードに応じた一定額を支給

## 利益還元賞与

人材事業部全体の利益目標達成時、  
以下に応じた賞与を支給

半期目標の  
達成有無

組織への  
貢献度

会社としての  
重点項目の推進度



## 福利厚生

- 社会保険完備
- 確定拠出年金制度
- 交通費支給（通勤・営業）
- 交際費支給（会食・打ち合わせ等）
- リモートワーク費支給
- コーティング費用一部補助
- GCDF費用全額補助
- 定年退職金（条件有）
- 各種表彰（目標達成、紹介、満足度評価等）
- サークル活動補助
- 社員旅行



## 困った時の道標。

常にあるべき姿や方向性を示してくれる

クライスフィロソフィーの体現者であり、  
伝えるだけでなく、日々実践している

従業員が成果を出し、年収が上がることを  
**誰よりも喜んでくれる**

本質・原理原則がベースにあり、  
変化することを厭わない

## 器の広い経営者。

失敗を決して咎めず受け止めてくれる

今でも現役のプロスキーヤーで  
冬は大会・合宿とアクティブに活動。  
こっそり聞いてみると骨折していたことも。  
怪我だけはやめてください！笑



代表取締役社長

**丸山 貴宏**

1963年生まれ。86年滋賀大学経済学部卒業。  
同年(株)リクルート入社。新卒・中途・外国人など全  
ての分野の採用及び採用責任者を歴任、半年間の貿易  
のコンサルティング会社勤務を経て、  
93年(株)クライス・アンド・カンパニー設立。

キャリアコンサルタントとして現役であり、  
現場感のあるアドバイスをもらえる

丸山さんがいるから多様な社員が  
1つの会社を集って切磋琢磨をしている。  
**樹齢100年の大木のような存在**

数字に対する厳しさは持っているが、  
社員にとっても優しい。  
家族のことも含めて、親身になってくれる

**距離感が近く、  
いつでも相談できる**

酔うととてもご機嫌になるが、  
時に寝てしまい、時間感覚を無くすことも笑