

GMW<sup>e</sup>



# GMWe Engine サービス説明資料

株式会社ジムウィー



2025年1月版



# 目次

- 会社概要
- サービス概要
- サービスの特徴
- 料金・契約形態
- 人材登用後の流れ（企業）
- 登録から開始までの流れ（人材）
- 登録から開始までの流れ（企業）

商号	株式会社ジムウィー
本社所在地	横浜市神奈川区鶴屋町2-12-1
設立年月日	2023年9月7日
資本金	5百万円
取引銀行	三井住友、GMOあおぞらネット
従業員数	11名（業務委託含む）
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>•戦略/業務/ITコンサルティング</li><li>•システム開発</li><li>•その他</li></ul>



代表取締役

立石 航己  
Koki Tateishi

日系コンサルティングファームを経て株式会社ジムウィーを設立

戦略策定から実行支援まで一気通貫でのコンサルティングを行なっている  
直近では小売企業の全社戦略策定・BPR（Business Process Reengineering）、スポーツブランドの業務改革・物流倉庫拡張・自動ロボの導入支援を経験

過去には飲食事業会社の経営支援、収支改善、新規事業立上やPMIなど業界業種問わず幅広い経験を有している

En (エン)

gine (ジン)

# Engine

エン

ジン

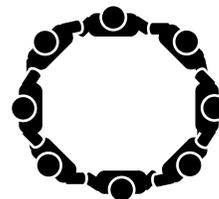
ラストワンピースが強力な  
Engineとなる。

縁



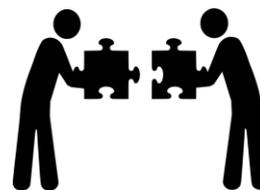
人

円



陣

援



迅



尽

# 課題解決ニーズのある企業と、即戦力コンサル人材（戦略、総合/IT フォーム出身者等）をマッチング(<https://gmwe-engine.com/>)

## コンサル人材

自らの強みが活かせる案件を獲得できない

  
フリーコンサル  
人材

稼働は空いているが希望に合致した案件を獲得できない

  
小規模  
コンサルファーム

社内人材のキャパシティに合致した案件が獲得できない

  
小規模  
コンサルファーム

ジュニア層の稼働を確保したいがメンターがいなくパフォーマンスを懸念している



## 事業会社/コンサルティングファーム

課題解決を頼める即戦力人材や“ラストワンピース”が獲得できない

  
事業会社

課題解決に向けたアプローチ、ましてや課題を正確にとらえられているかがわからない

  
事業会社

想定よりリソースが必要で社内プロジェクトが進捗しない

  
コンサルティング  
ファーム

案件の引き合いはあるがリソースがなく、競争力が低下し受注機会を逃している

## 当社審査を通過をした精鋭コンサル人材を適材適所で活用可能



- ✓ 若手・中堅層を中心に、コンサルタント/シニアコンサルタント/マネージャーまで、人材のご選定が可能
- ✓ 当社がスキルや稼働実績を総合的に厳しく審査。通過した精鋭コンサル人材のみをご紹介

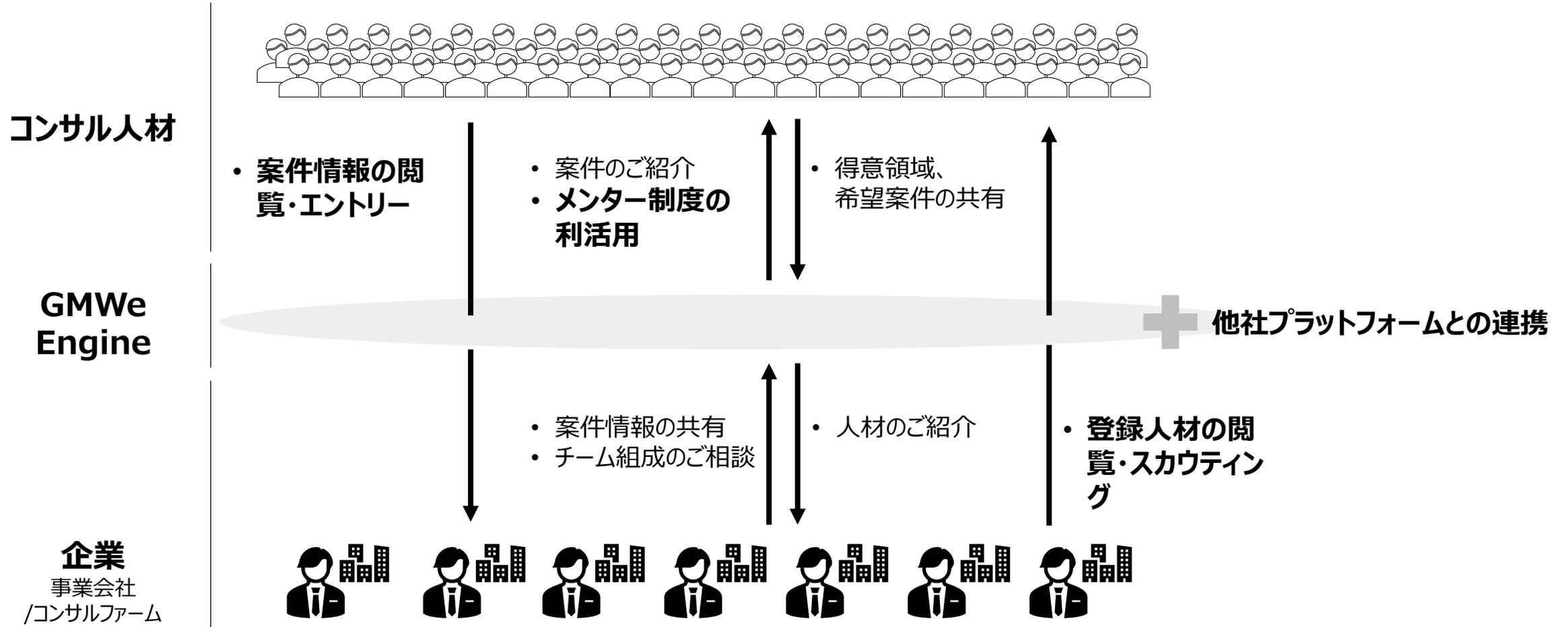


- ✓ スピーディな人材検索、マッチングで迅速なアサインが可能
- ✓ 高い成果品質により再作業を削減し、業務全体の効率が向上
- ✓ 短期間で成果を出せる体制を整え、ビジネス成長を加速



- ✓ 必要な期間だけリソースを柔軟に確保し、固定費の抑制が可能
- ✓ プロジェクト規模や要件に応じて、最適なチーム構成をご提供
- ✓ 急な要件変更にも対応可能な柔軟な運用体制を実現

当社からのご紹介以外に、**コンサル人材自らが案件情報閲覧・検索、エントリーが可能で、企業はGMWe Engine内でコンサル人材に直接スカウティングを実施可能**  
また、コンサル人材は**経験豊富な現役コンサルを個人メンターとして指名することが可能**



## サービスの特徴：メンター制度

コンサル人材のパフォーマンス向上、企業に向けたパフォーマンス担保を目的とし、当社審査を通過したMBB出身者や経験豊富な現役コンサルタントがメンターとなり稼働をサポート

## コンサル人材



- 初めての業界/業種、領域でキャッチアップに懸念
- 慣れないポジションでのアサインとなりパフォーマンスに懸念
- コンサルタントとして独り立ちしていなく1人でのアサインに懸念
- 懸念はないが立ち上がり期間のパフォーマンスを向上させたい
- 慣れない作業が多くレビューが欲しい

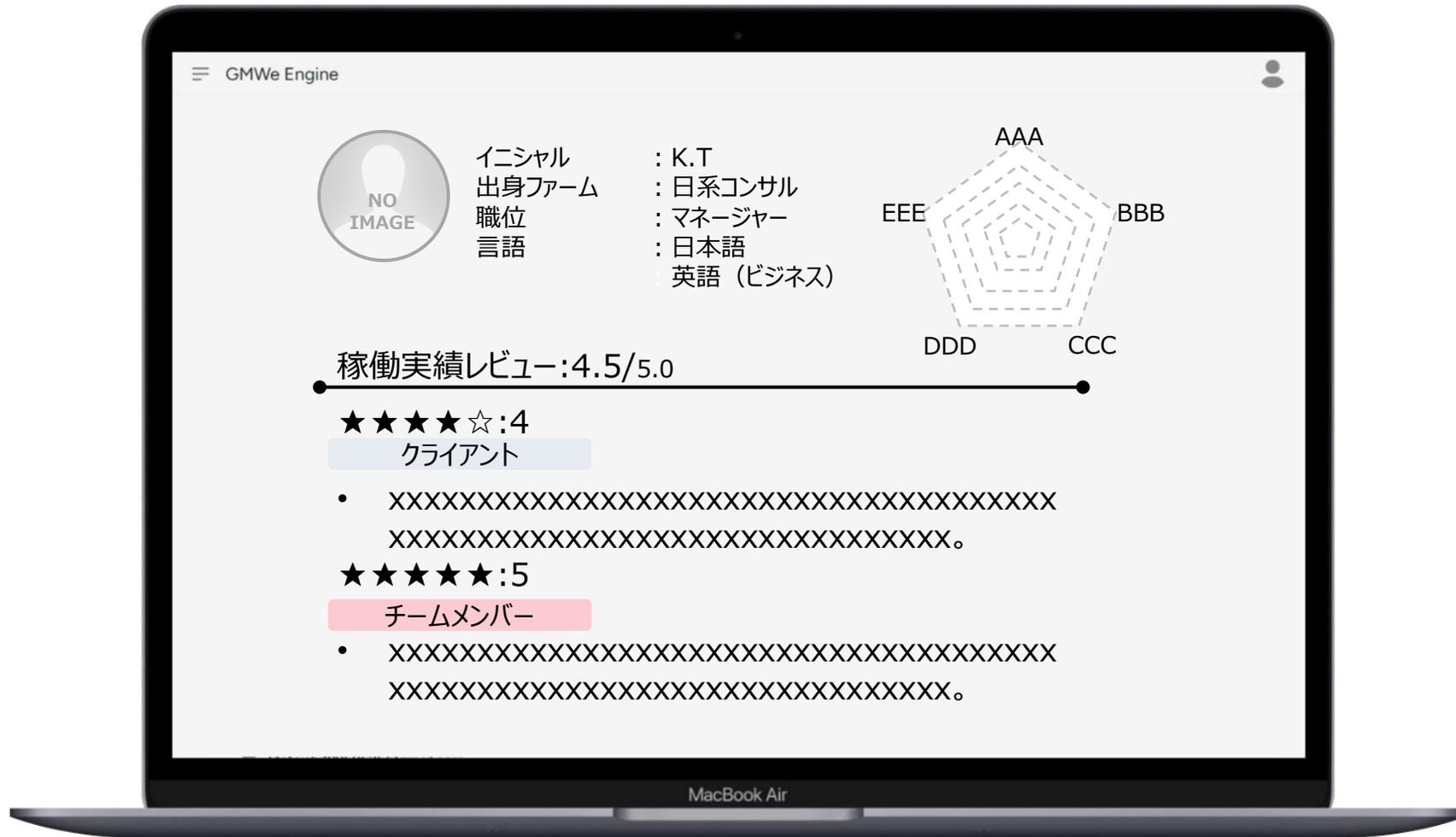
## メンター



- プロジェクトの進め方や課題解決の知見を直接聞くことが可能
- メンターが持つ最新の市場動向や業界知識を学びキャッチアップすることが可能
- コンサルタントとしてのキャリアパスや成長戦略についての具体的なアドバイスを受けることが可能
- 定期的なフィードバックで、自己改善のサイクルを加速

\* 案件Feeの10%～20%の金額で付帯可能

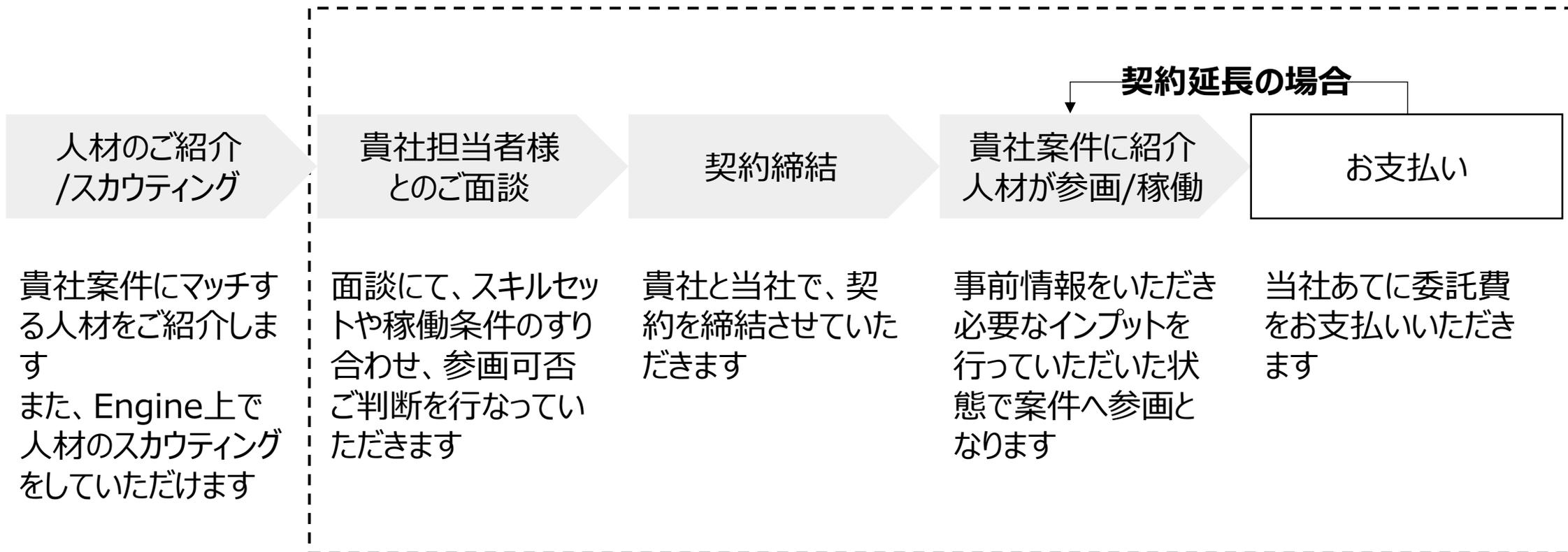
# 過去のクライアントやチームメンバーの“声”をもとに、コンサル人材の稼働実績を可視化することで mismatches を防ぐ



主要項目	概要
契約形式	準委任契約形式 ※特定の成果物を完成する義務を負うものではなく、約束した稼働率 時間 を提供する形式 （例.1日8 時間× 月あたり営業日数(20日 × 稼働率50%=80h)
稼働率	月20%～100% ※1日8時間ベース、週1日から稼働可能
料金	月額140万円～ ※上記金額は、100%稼働時の単価。実支払額は「上記単価」に「稼働率」を乗じて計算 ※登用したコンサル人材の単価と案件募集の際の単価に準ずる
契約期間	原則3ヶ月～ ※ただし、新規に人材をご活用いただく場合、初回1ヶ月契約の相談可能
支払	当月末締め翌月末払い
禁止条項	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 人材との直接交渉（単価等）や当社を介さない契約の締結の禁止</li> <li>2. 当社プラットフォームで得た人材情報の第三者への提供・漏洩の禁止</li> <li>3. 紹介人材の引き抜きや直接のビジネス関係構築の禁止</li> <li>4. プラットフォームの技術的悪用や虚偽情報の提供、差別的または不当な取り扱いの禁止</li> <li>5. 規約や適用法令の遵守、信用を損なう行為の禁止</li> </ol>

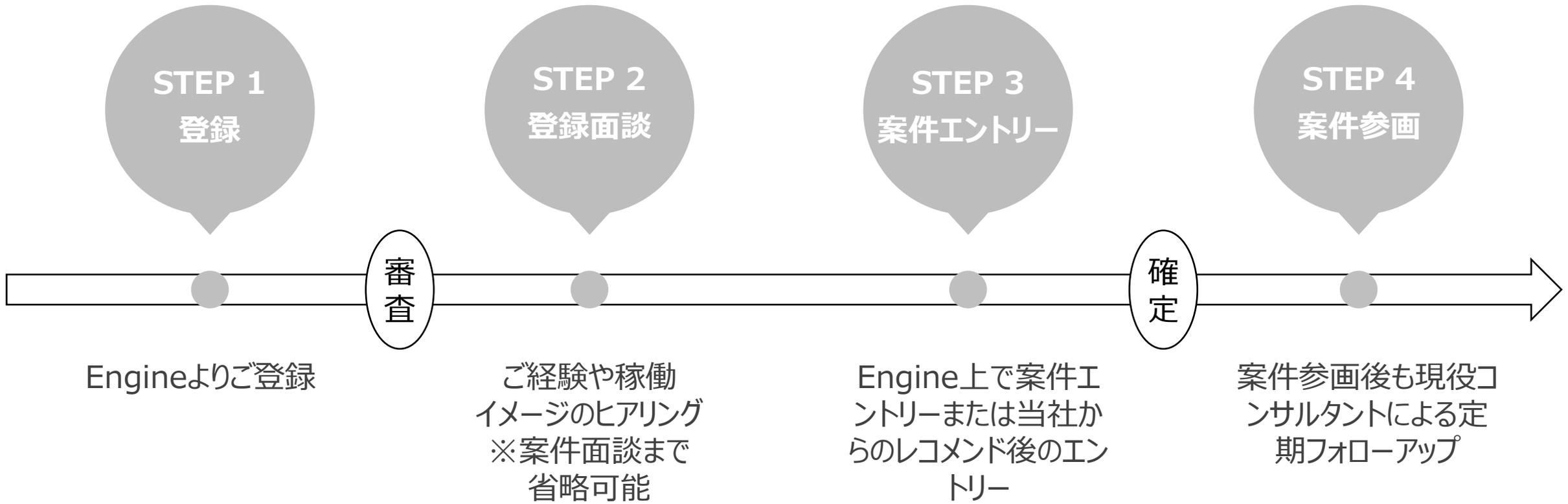
## 人材登用からお支払いまでの流れは以下のフローを想定

### 人材が貴社案件、ニーズとマッチした場合

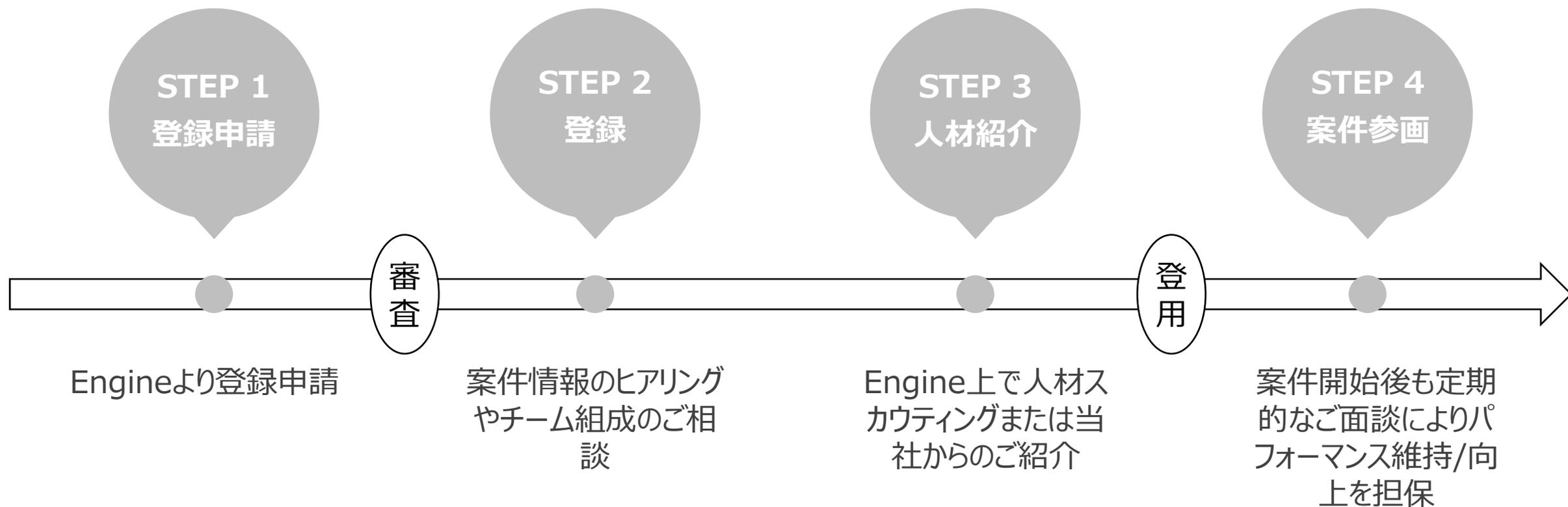


# 登録から開始までの流れ（人材）

現役コンサルタントによる面談を通じて案件のミスマッチを防ぐとともに、パフォーマンス維持・向上を目的としたフォローアップを実施



現役コンサルタントによる面談を通じて案件のミスマッチを防ぐとともに、パフォーマンス維持・向上を目的としたフォローアップを実施



***End of file***