



RECRUITING DECK

2025.8

事業内容

コスト適正化をはじめとする店舗経営コンサルティング

顧客の未来を切り拓く
革新的なサービスで、
店舗経営を多面的にサポートします。

キーワード

01

多店舗展開企業に特化

-お客様の成長をサポート-

02

賃料適正化による
投資原資を創出

-業界を牽引してきた
パイオニア-

03

多角的支援

-新たな価値の創造へ-

設立

2001年 

コンサルティング件数

4,558 件/年（2024年度） 

拠点



上場企業の取引件数

400 社以上

減額成功率

64.6 %

平均減額率

16.2 %

累計削減金額

2,349 億円

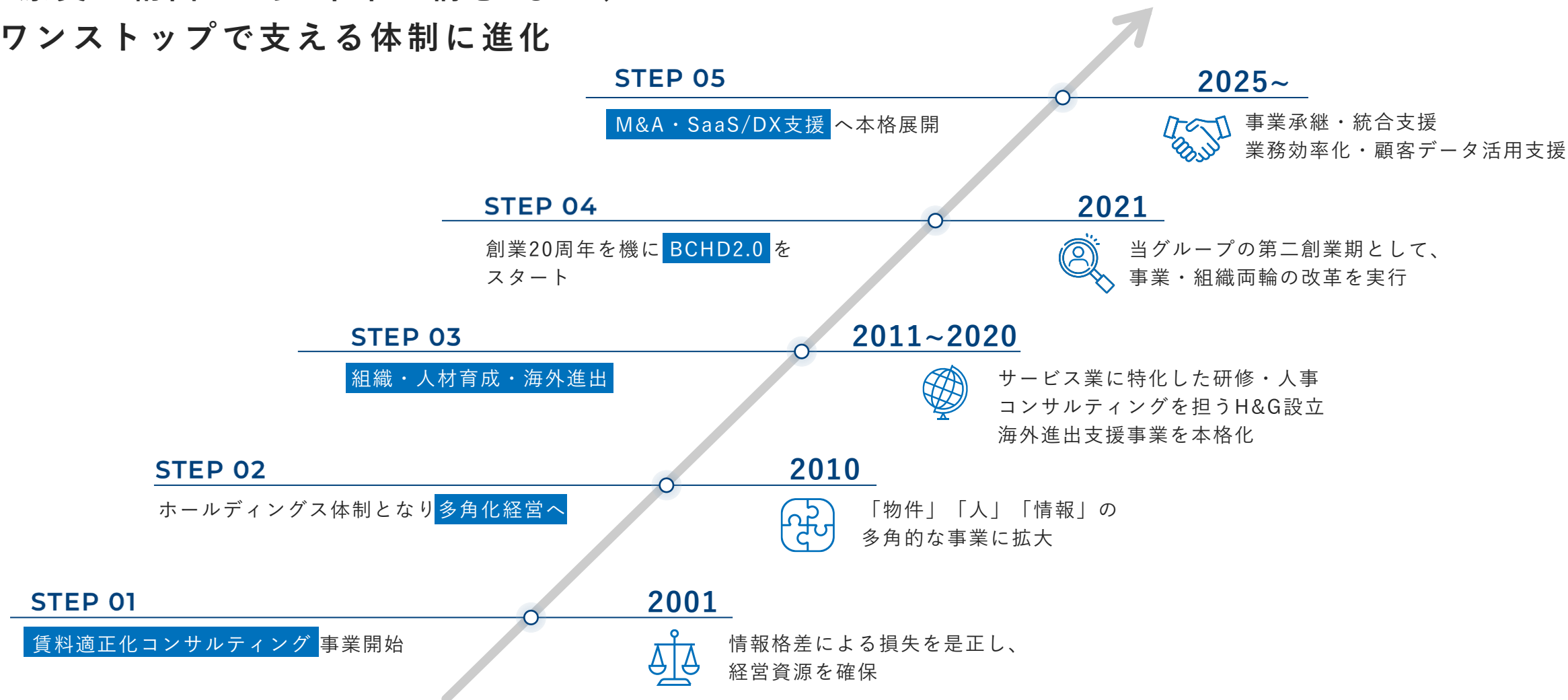
実態分析賃料データ



15 万件

01.HISTORY -沿革-

“原資の創出”から“未来の構想”まで、
ワンストップで支える体制に進化



01 賃料適正化のパイオニア

賃料適正化サービスの草分け的存在として、
日本全国15万件を超える実態分析賃料データを蓄積



02 多角的支援

契約管理・物件調査・コスト分析など、
不動産戦略を多方面から支援



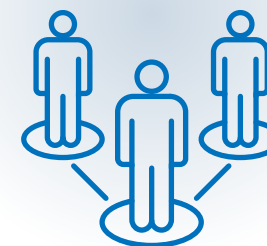
03 デジタルを活用した事業拡張性

膨大な賃料データや顧客ネットワークなどの
情報資産を保有

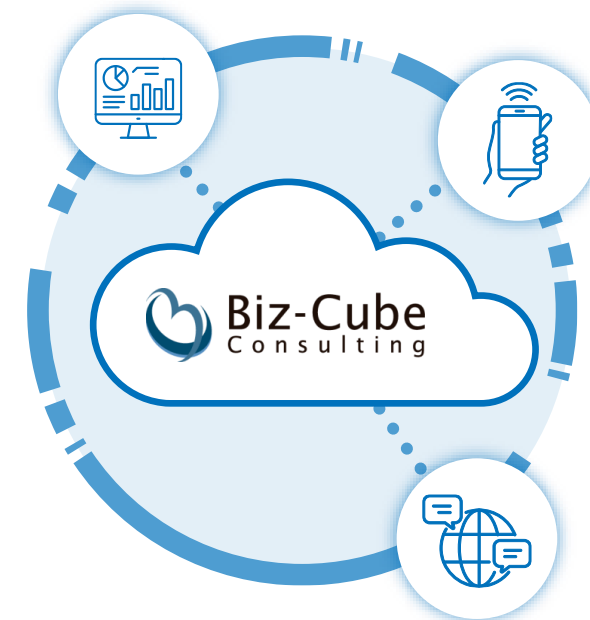
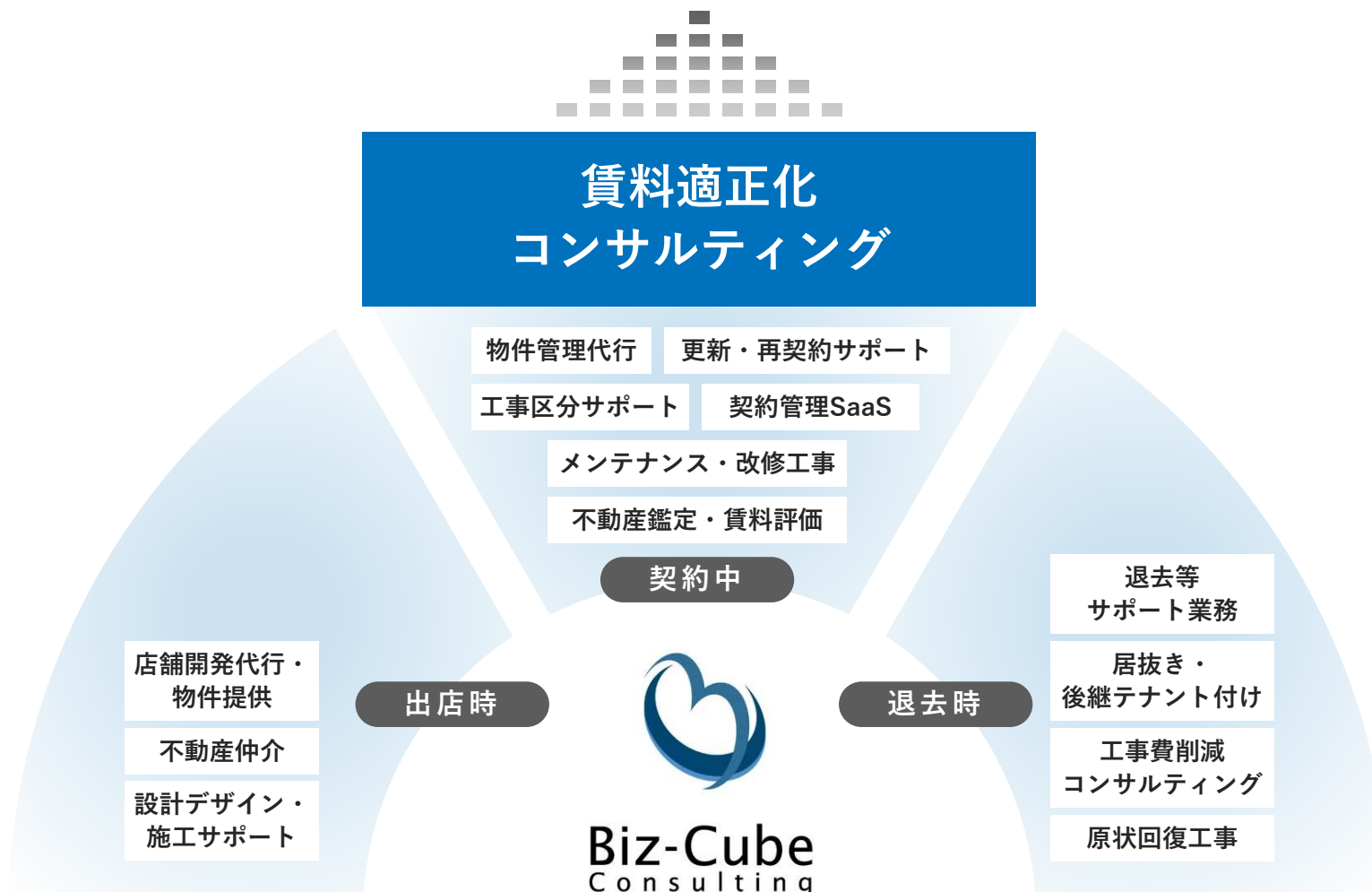


04 多様なキャリアパス

多様な職種と挑戦機会が、
一人ひとりのキャリアを後押し



M & A仲介支援バリューアップコンサルティング



RECRUITING DECK

Saasも活用し
“もっと速く、もっと広く、
価値を届ける”
ハイブリッドコンサルティングへ

企業の“見えないコスト”を、未来への原資に。

多店舗展開企業が抱えるジレンマ



DX	出店
採用	設備投資

でも、原資がない



投資原資創出

累計削減件数 | **35,558** 件

累計削減金額 | **2,349** 億円

賃料適正化コンサルティング

- 固定費を“攻めの原資”に転換 -



独自のデータと
賃料コンサルティングナレッジで、
過剰な賃料を適正化



削減コストを、DX・採用・従業員教育・
新規出店などの成長投資に再投下



成功報酬型／初期費用ゼロの
安心設計

賃料適正化コンサルティングのビジネスモデル

紹介・相談受付

- 新規営業は基本なし
- 顧客や提携先からの紹介が中心

賃料適性診断

- 鑑定士・宅建士がデータで客観評価
- 周辺相場・立地・契約条件を分析

戦略設計

- 対象物件とコンサルティング方針の絞り込みをサポート
- 社内メンバーとスケジュールを設定

交渉サポート

- 賃貸人と顧客との面談に同席し、コンサルティングを実施
- 提案ロジックや合意形成を支援

契約更新・支援

- 契約書の更新や覚書の作成までをサポート
- 成果が形になるまで支援

クライアント業界

外食



例

全国展開のFC

医療



例

都市部のクリニック

教育



例

駅前塾

小売・美容



例

路面店

倉庫・物流

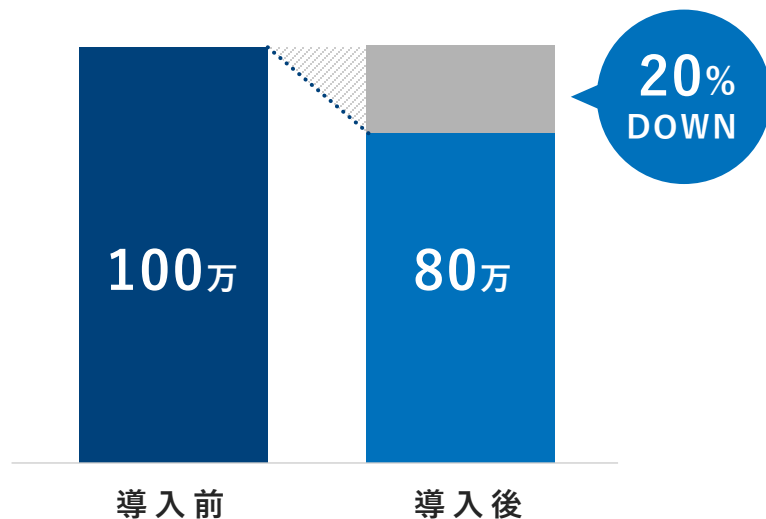


例

郊外大型物件

賃料適正化コンサルティングのインパクト

平均月額賃料100万円で
20%の減額を達成した場合



年間で**240万円**のコスト改善

実例① 調剤薬局業



実例② スーパーマーケット業



M&A・出店・工事

成長戦略をサポート



その他グループソリューション

海外進出・人材育成



賃料適正化 コンサルティング

物件の賃料適正化に特化した
コンサルティング



Saas・DX・BPO

業務効率化のサポート



M&A件数は年々増加



M&A増加の背景

後継者問題の深刻化

- 経営者高齢化
- 地方の人口減少

成長戦略としての認知向上

- シェア、事業領域拡大
- 買い手需要増

M&Aに関するインフラ整備充実化

- 支援機関の増加
- 政策によるM&A推進

Biz-CubeのM&A

戦略的サポート



M&Aの実行



企業概要書の作成



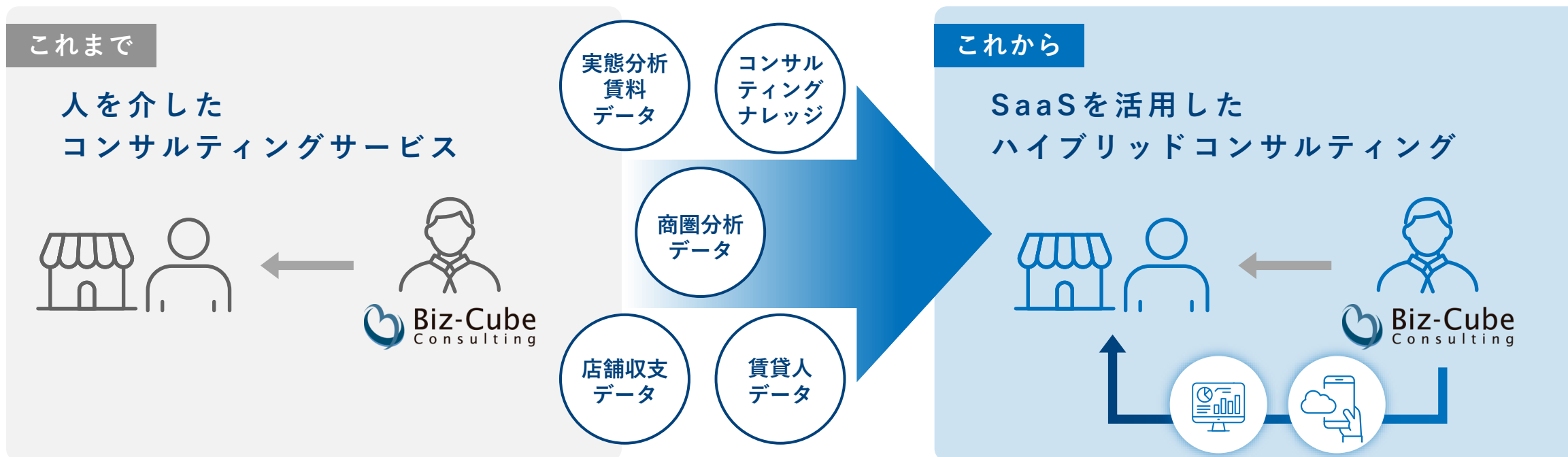
バリューアップコンサルティング



特徴

- ✓ 店舗業態特化
- ✓ 潜在価値の可視化
- ✓ 賃料適正化等のバリューアップコンサルティングを並行実施
- ✓ 完全成功報酬 & 初期費用ゼロ

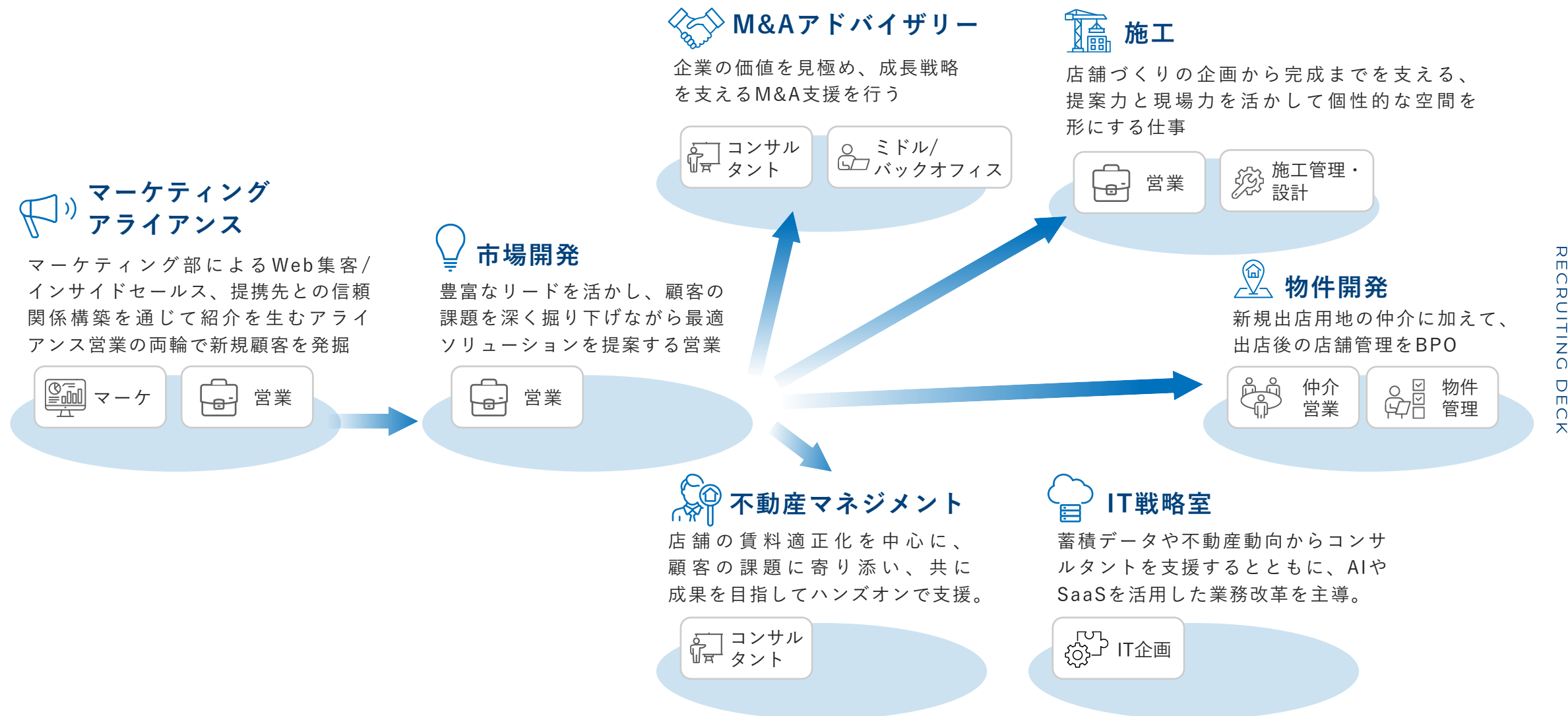
SaaS開発に着手。プロフェッショナルによるアドバイザリーに加えて、データ・ナレッジを活用したハイブリッドなコンサルティング会社へと進化します。



不動産契約管理・店舗開発・賃料適正化・M&AのナレッジをSaaS化し、もっと速く、もっと広く、価値を届ける。

02. JOB INTRODUCTION

-部署紹介-



MISSION

アライアンス先となるパートナー様と信頼関係を築き
BIZのファンをつくる



仕事内容

既存アライアンス先との関係強化

- 定期訪問
- サービススキームの理解促進
- 市場動向や減額成功事例等の情報交換
- 見込み客への営業同行
- 営業促進頂く上での啓蒙活動
- 新規パートナーの開拓

やりがい

自社とパートナー企業の橋渡し役として、
信頼関係を築きながらビジネスの拡大・商流づくりに貢献できる

求める経験・スキル

- ✓ フットワークが軽く、だれとでも交流できる方
- ✓ 広範囲に対して好奇心旺盛で、人の話を聞くのが好きな方
- ✓ 断られてからが勝負と思って行動を続ける方
- ✓ 結果に対する執着心が高い方
- ✓ 約束事は必ず守り、クイックレスポンスする方

MISSION

お客様の課題抽出、ソリューション提案、アフターフォローまで一貫して担う



仕事内容

新規見込み顧客を中心とした コンサルティング営業

- 新規見込み顧客へのコンサルティング提案
- 契約締結、プロジェクト管理
- フォロー、追加提案
- 既存顧客深耕、クロスセル

※見込み顧客はマーケティング、アライアンスからのトスアップが中心ですが、一部自身でも休眠顧客への再アプローチや新規開拓を実施

やりがい

- 多様なソリューションを持ち、契約後も関わり続けられるディレクター的な立ち位置
- お客様に直接感謝いただける事

求める経験・スキル

- ✓ 新規開拓が得意な方
- ✓ 先々を見据えた細やかなタスクの管理ができる方
- ✓ 仮説を立て、顧客のニーズを引き出すことができる方
- ✓ 自身およびクライアントの成果に対するコミットメントが強い方

MISSION

賃料適正化を起点に、企業の成長戦略を共に創る



仕事内容

クライアントのパートナーとして、
課題解決に伴走

- 賃料の適正水準を診断・店舗分析
- 企業の経営データを可視化
- コンサルティング戦略や提案シナリオの設計
- 賃料適正化に向けた資料作成・実行支援
- プロジェクト全体の進行管理・レポート作成

やりがい

企業の成長戦略に深く関与し
経営の変化を自らの手で生み出せる

求める経験・スキル

- ✓ 営業やコンサルタントとしての顧客折衝経験
- ✓ SV・エリアマネージャーとしての店舗運営経験
- ✓ 社会人として信頼される清潔感
- ✓ 相手の心をつかむ誠実さ

MISSION

空間づくりを通じて
顧客の成長を支える営業パートナー



仕事内容

店舗内装の提案から
契約・フォローまで一貫対応

- 新規開拓
- 商談
- 見積もり作成
- 契約
- プロジェクト管理
- アフターフォロー

やりがい

- ほぼ100%元請案件のため、提案力を存分に発揮できる
- 有名アーティストとのコラボなど、ユニークな店舗づくりに挑戦可能
- 営業に限らず、やる気次第で設計等にも携われる

求める経験・スキル

- ✓ 工事関連の営業経験（2年以上）
- ✓ 施工管理・設計・見積作成の知識
- ✓ 顧客ニーズを深く理解し提案できる力
- ✓ 柔軟な発想と成長意欲を持つ方

MISSION

理想の店舗空間を形にする
施工のプロフェッショナル



仕事内容

新規見込み顧客を中心とした コンサルティング営業

- 飲食店を中心とした商業施設の新築・改修・原状回復工事の施工管理
- 顧客要望のヒアリング、見積作成（経験・適性に応じて）
- VE提案やコスト・工程・品質・安全管理
- 設計・営業との連携によるプロジェクト推進

やりがい

- ほぼ100%元請案件のため、VE・提案まで主体的に関与できる
- 商談への同席など、営業面への貢献もできる
- 施工管理に限らず、やる気次第で設計等にも携われる

求める経験・スキル

- ✓ 内装施工管理、設備施工管理経験者（経験年数不問）
- ✓ 普通自動車免許（AT限定可）
- ✓ 内装施工管理が好きで幅広い案件に挑戦したい方
- ✓ アイデアを活かして内装材提案をしたい方
- ✓ 飲食店施工管理にチャレンジしたい方

強み

職種に縛られず、顧客のために柔軟な提案
(デザイン、イラスト制作等) ができる



特徴

営業、設計、施工管理が連携し、
幅広いアプローチで顧客満足度を追求している



案件事例

もつ焼き みよし 様

無機質な空間に暖色と
木目で温もりを加えた、
スタイリッシュで
ミニマルモダンな大衆
居酒屋です。



BLUE STAR

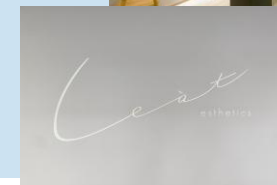
PANCAKE HOUSE 様

外部設計さんと作り
上げたパンケーキ店。
大人らしさと可愛さが
混じった唯一無二の
空間です。



Leat esthetics 様

ホワイトページを
ベースにゴールドと
木目でアクセントを。
コンセプトメイクも
採用頂いた感慨深い
プロジェクトでした。



すし酒場くらや 吉祥寺 様

アーティストのコラボ
によりオリジナリティ
を演出。また明るい
木質を主軸にライトや
モザイクタイルで工夫
しました。



Age.3 Ginza 様

無機質な空間でカラフ
ルな商品を際立たせ
ました。
都内初出店とワクワク
のプロジェクトでした。



Marrich 様

「光」をコンセプトに
したフォトスタジオ。
人生最上の門出となる
幸せな空間に仕上げ
ました。





2024年入社
T.K (28歳)

01 入社前のキャリア

新卒で証券会社に入社し、個人の富裕層や中小企業の経営者を対象に、国内外の株式・債券・投資信託を扱う営業を経験しました。新規開拓を中心に、計画的な営業活動を重ねる中で、資産運用の提案力を磨き、入社3年目には投資信託の年間販売予算を達成。その後は保険会社に転職し、個人顧客への新規開拓営業に取り組みました。

02 入社の経緯

紹介者のような人生経験のある方、地位の高い方、財を成している方とある種ビジネスパートナーのような立ち位置で関わると感じて入社を決めました。

03 現在の仕事におけるやりがい

事業内容は企業のコスト削減にお役立ちできます。
多くのサービスに触れるので相互紹介はもちろん、弊社の事業領域外のサービスを繋ぐこともあります。
ギブ精神で仕事ができ、それが成果に結びつく仕事ではあります。
カバーしている範囲は広く、多種多様な企業様と接点を持つことができます。



2025年入社
Y.W (25歳)

01 入社前のキャリア

新卒で名古屋の証券会社に入社し、個人の富裕層を中心に3年間営業活動を行っていました。飛び込みやテレアポを通じて、成果に向き合いながら粘り強く提案を続ける力が身につきました。厳しい環境の中で、営業としての基礎体力を鍛えられたと感じています。

02 入社の経緯

東京で働いてみたいという気持ちから転職活動を始めました。ビズキューブの事業内容を知り、これまで知らなかった分野への興味が湧きました。業界最大手という点にも惹かれましたし、BtoB営業に挑戦して営業としてのスキルを高めたいと思い、入社を決めました。

03 現在の仕事におけるやりがい

協業先との面談を通じて、少しずつ信頼関係が築けていく過程にやりがいを感じます。提案がきっかけで紹介につながったり、企業同士の新しい動きが生まれる瞬間に立ち会えるのは、営業としてとても嬉しい経験です。業界や業種を越えた連携を生み出せるのが、アライアンス営業の面白さです。



2023年入社
S.T (32歳)

01 入社前のキャリア

新卒で地方銀行に入社し、6年間にわたり法人・個人営業に従事してきました。法人向けには融資の提案や相談対応、コンサルティング営業を行い、個人向けには投資信託や保険などの金融商品を扱いました。顧客にとって最適な提案を心がけながら、日々のコミュニケーションや情報収集を通じて信頼関係を築いてきました。

02 入社の経緯

無形商材のサービス営業を希望し、転職活動をしていました。興味深いサービスだったので、面接を受けてみたところ、自己のキャリア像として尊敬できる（目標としたい）方と出会えたので入社を決めました。

03 現在の仕事におけるやりがい

幅広い企業層相手に営業ができるので営業のスキル向上は実感できます。（上場企業など知名度が高い会社から個人に近い法人まで）無形商材の内容が故に、顧客との折衝もそうですが、社内調整能力も必要とされるので調整能力は身につくと思います。つまり、成長を感じられる機会が多くやりがいを感じます。



2024年入社
D.I (32歳)

01 入社前のキャリア

新卒で紙パルプの専門商社で営業職を5年。
その後マンション建設の飛び込み営業を約2年。
IT会社でSEとして2年勤務したのちに、ビズキューブに入社。

02 入社の経緯

営業職志望で転職活動をしていました。ビズキューブは転職エージェントからの紹介で面談。1次面接で、人事の採用担当の方が、丁寧に会社の概要やビジネスモデル、社風などを説明いただけたことで会社の理解が深まり、入社を決めるきっかけになりました。

03 現在の仕事におけるやりがい

無形商材の新規営業で、自分自身の力量次第でお客様の理解度や納得度、契約に至るまでの実力を試せるところ。また、契約を取って終わりではなく、サービスを提供した後のお客様への報告会で感謝の言葉を頂けたときにやりがいを感じます。



2022年入社
N.H (41歳)

01 入社前のキャリア

飲食業界に10年近く携わっていました。
ビズキューブ・コンサルティングへの転職直前は、会社設立から3年ほどの飲食企業にて、複数店舗の数値管理（エリアマネージャー職）と併せて、店舗営業スキームの確立、従業員用のマニュアル作成、人事システムの構築、新規出店を主に担当していました。

02 入社の経緯

コロナ禍に突入、緊急事態宣言が発令された事によって数か月間にわたって店舗営業も出来ない状況になりました。このまま飲食業界に身を置いていいのかという漠然とした不安があった事と、40代に突入する直前だった事もあり、自分自身の更なるステップアップをするラストチャンスだと考えて思い切って転職活動に踏み切りました。その中で、求人サイトからオファーをいただき、ビズキューブ・コンサルティングの事業内容に興味を持った事、この会社なら自分の成長に向けたチャレンジが出来るんじゃないかと感じた事、一番は最終面接を担当された現在の上長のもとで働きたいと思った事が決めてとなって入社を決めました。

03 現在の仕事におけるやりがい

賃料適正化コンサルタントにおける自身の成果（クライアントの家賃減額をどこまでサポートできたか）はクライアントの投資原資創出と利益貢献に直結する事。経験年数などは関係なく、自身の頑張りや成果を正当に評価してもらえるので、自分次第でステップアップのチャンスをもたらえて成長する機会が多い事。



2025年入社
T.K (36歳)

01 入社前のキャリア

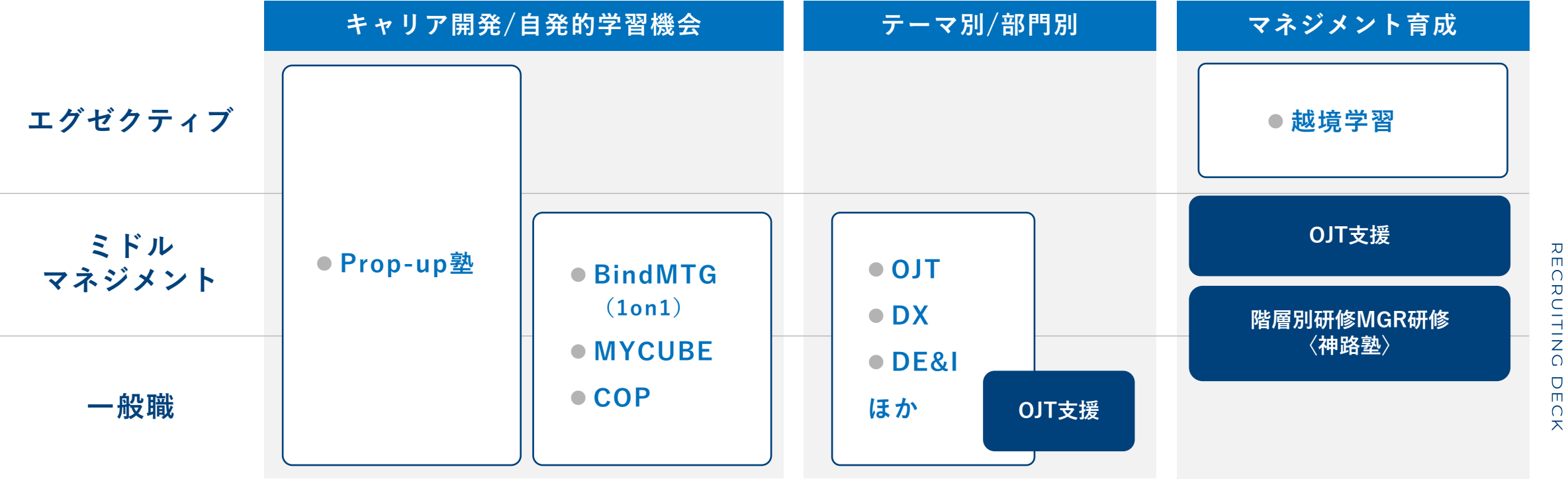
大学卒業後、外食企業に入社し、店長・統括マネージャーとして複数店舗の運営とマネジメントを経験しました。
その後、外資系EC企業にてマネージャー職を務め、チームマネジメントや業務改善に携わりました。さらに不動産関連企業での営業を経て、現在に至るまで多様な業界で経験を積んできました。

02 入社の経緯

前職では投資用不動産の営業に従事し、オーナー様の視点に立った収益性向上の提案を行ってきました。賃料高騰によるテナント負担や市場との乖離といった課題に直面し、賃料の適正化や減額に関するコンサルティングの重要性を実感。営業活動にとどまらず、オーナー・テナント双方に配慮した提案を追求するようになりました。面接を通じて、専門的な視点からコンサルティングを行う姿勢に共感し、より高い価値を提供したいと考え、入社に至りました。

03 現在の仕事におけるやりがい

業界全体への理解を深めることに大きな魅力を感じています。背景を把握し、「なぜ今この状況に至ったのか」を掘り下げる過程には知的な楽しさがあり、常に新たな発見があります。得た理解を他者に伝える際には、話し方や反応の仕方などコミュニケーションの質が問われ、人間性が大きく影響します。コンサルティングは意思決定を導く「クローザー」としての役割を担っており、その重みを実感しながら協議に臨めることに、強いやりがいを感じています。



RECRUITING DECK

Prop-up塾

月1回開催の社内勉強会。
全社員が参加・登壇できる、
自発的な学びの場。

BindMTG (1on1)

独自の1on1制度。
キャリアや目標の相談、
日々のフィードバックの機会。

COP (オンボーディングプログラム)

対話やビジネスゲームを通じて
キャリアを言語化
会社への理解と適応を深める機会。

神路塾

実践知を盛り込んだ、グループ
横断で管理職が学び合う
階層別研修。

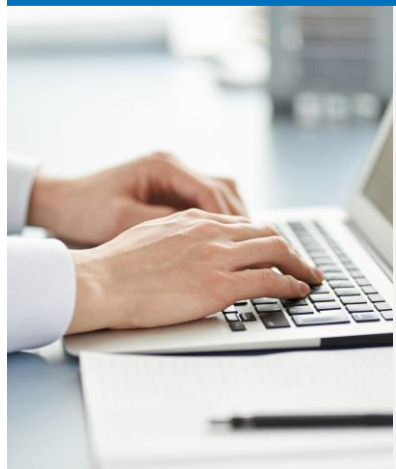
第二創業期に突入。カルチャーは「これから創る」もの。

全体朝礼



- 月1回のオンライン開催
- 社員が持ち回りで企画・司会を担当
- 売上進捗等の情報共有だけでなく、社員が企画・運営する交流コンテンツも実施

社内報



- 毎月第一月曜に更新
- 仕事・プライベートどちらもOK
- 新入社員・既存社員が互いを知るきっかけに
- 業務外の一面や人柄が垣間見えるコメントも
- 部署を越えたつながりや会話のきっかけに

服装規定



- 経営層との商談機会が中心となることから、営業やコンサルタントは上下スーツ&白シャツのトラディショナルスタイルが基本
※清潔感・信頼感のある身だしなみを前提に、クライアントやプロジェクトに応じて柔軟に対応
- バックオフィスや企画系職種はオフィスカジュアルOK（接客時はジャケット着用）

Cross CUBE Festival



- 年に1度開催されるグループ全社横断のキックオフイベント（海外メンバーもオンライン参加）
- 単なるパーティーではなくチームワークを育む機会に
- 若手が企画・運営にチャレンジできる

年間休日

128日

(2025年度実績)

平均残業時間

7.44時間

(2025年3～5月の平均)

RPA化で408時間/月削減

有休休暇
平均取得日数

9.4日/年

有休は1時間単位で
取得可能

ウェルカムランチ制度



直行直帰もOK

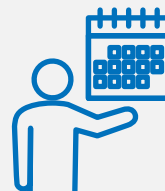


ヘルスケア
サポート



定期健康診断・
インフルエンザ予防
接種（会社負担）

完全週休二日制
(土日祝日)



”私だけ定休日”
制度



1年のうち1日だけ、
自分だけの定休日を
指定することが可能

週1回
リモート勤務





RPA認定制度

社内認定取得に向けた研修・サポートがあり
取得者には報奨金も支給



選択制確定拠出年金（401k）

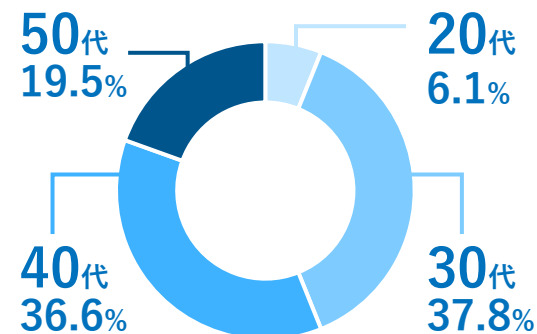
管理手数料を会社が負担
（任意加入）



休憩室

電子レンジ、冷蔵庫、
ウォーターサーバー（無料）

年齢構成比



2025年7月時点

中途比率

100%

2025年7月時点

社員出身業界例

営業

- 銀行・リース
- M&Aエージェント
- 外資生命保険
- 人材サービス
- 営業コンサルティング
- Web広告・FC開発
- 経営コンサルティング
- 証券会社

コンサルタント

- 証券会社
- 生命保険
- 飲食店マネージャー/SV
- 不動産
- テナントリーシング
- 人材サービス

求める人物像

Person 01



独創的で、ビジョンと情熱を持って
未来のグループを0から生み出す

ビジョン
VISION

リーダーシップ
LEADERSHIP

イノベーション
INNOVATION

戦略
STRATEGY

Person 02



専門知識や経験、技術を統合して
チームの力を最大化する

技術・経験・知識
TECHNOLOGY
&
KNOWLEDGE

仕組み
STRUCTURE

チーム
TEAM

コミュニケーション
COMMUNICATION

Person 03



成果を出しつつ経験から学び、個人と組織
の可能性を広げる戦略の推進人材

キャリア意志
WILL

挑戦
CHALLENGE

成果・ナレッジ
ACHIEVEMENT

学び
LEARNING

Who's next?

次の時代は、あなたから始まる

事業内容についてさらに詳しく

企業サイト



採用情報

BCHD採用サイト

