Biz-Cube Consulting

RECRUITING DECK

2025.8

Biz-Cubeコンサルティングとは

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-

会社概要

Biz-Cube Consulting

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

RECRUITING DECK

©Biz-Cube Consulting Co.,Ltd.

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

STEP 01
賃料適正化コンサルティング事業開始

2001
情報格差による損失を是正し、
経営資源を確保

STEP 02
ホールディングス体制となり多角化経営へ

2010
「物件」「人」「情報」の
多角的な事業に拡大

STEP 03
組織・人材育成・海外進出

2011~2020
サービス業に特化した研修・人事
コンサルティングを担うH&G設立
海外進出支援事業を本格化

STEP 04
創業20周年を機にBCHD2.0を
スタート

2021
当グループの第二創業期として、
事業・組織両輪の改革を実行

STEP 05
M&A・SaaS/DX支援へ本格展開

2025~
事業承継・統合支援
業務効率化・顧客データ活用支援

©Biz-Cube Consulting Co.,Ltd.

Biz-Cubeを読み解く４つのポイント

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



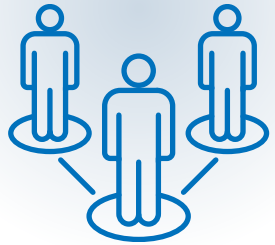
03 デジタルを活用した事業拡張性

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



RECRUITING DECK

©Biz-Cube Consulting Co.,Ltd.

Biz-Cubeのサービス

M&A仲介支援バリューアップコンサルティング

賃料適正化コンサルティング

物件管理代行
更新・再契約サポート
工事区分サポート
契約管理SaaS
メンテナンス・改修工事
不動産鑑定・賃料評価

契約中

出店時

- 店舗開発代行・物件提供
- 不動産仲介
- 設計デザイン・施工サポート

退去時

- 退去等サポート業務
- 居抜き・後継テナント付け
- 工事費削減コンサルティング
- 原状回復工事

Biz-Cube Consulting



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

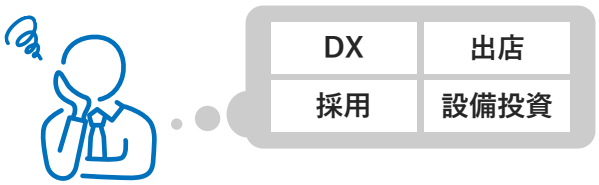
RECRUITING DECK

©Biz-Cube Consulting Co.,Ltd.

賃料適正化コンサルティングとは

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



でも、原資がない

Biz-Cube Consulting

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

RECRUITING DECK

©Biz-Cube Consulting Co.,Ltd.

賃料適正化コンサルティングのビジネスモデル

Biz-Cube Consulting

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

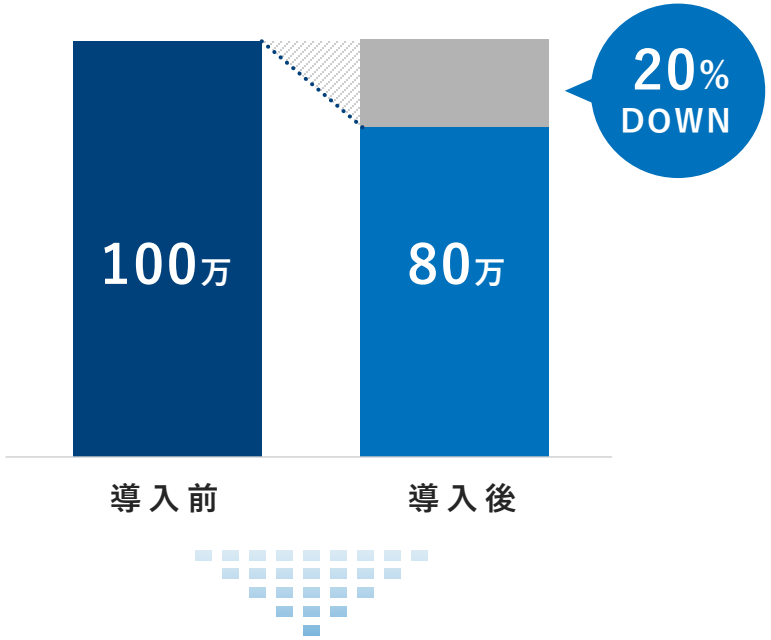
RECRUITING DECK

©Biz-Cube Consulting Co.,Ltd.

賃料適正化コンサルティングのインパクト

Biz-Cube Consulting

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

平均賃料	効果	年間削減総額
22.5%DOWN 812万 → 662万	物流強化 新規出店に再投資	6,971万円 ※約47店舗で適用

実例②スーパーマーケット業

平均賃料	効果	年間削減総額
22.2%DOWN 2030万 → 1580万	設備入替 スタッフ還元に活用	84万円 ※約20店舗で適用

RECRUITING DECK

©Biz-Cube Consulting Co.,Ltd.

Biz-Cubeの未来　-支援領域の深化と提供手段の拡張へ-

Biz-Cube Consulting

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



Biz-Cube Consulting

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



RECRUITING DECK

©Biz-Cube Consulting Co.,Ltd.

Biz-Cubeの未来　-M&A-

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	成長戦略としての認知向上	M&Aに関するインフラ整備充実化
● 経営者高齢化	● シェア、事業領域拡大	● 支援機関の増加
● 地方の人口減少	● 買い手需要増	● 政策によるM&A推進

Biz-CubeのM&A

戦略的サポート

企業概要書の作成



M&Aの実行

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

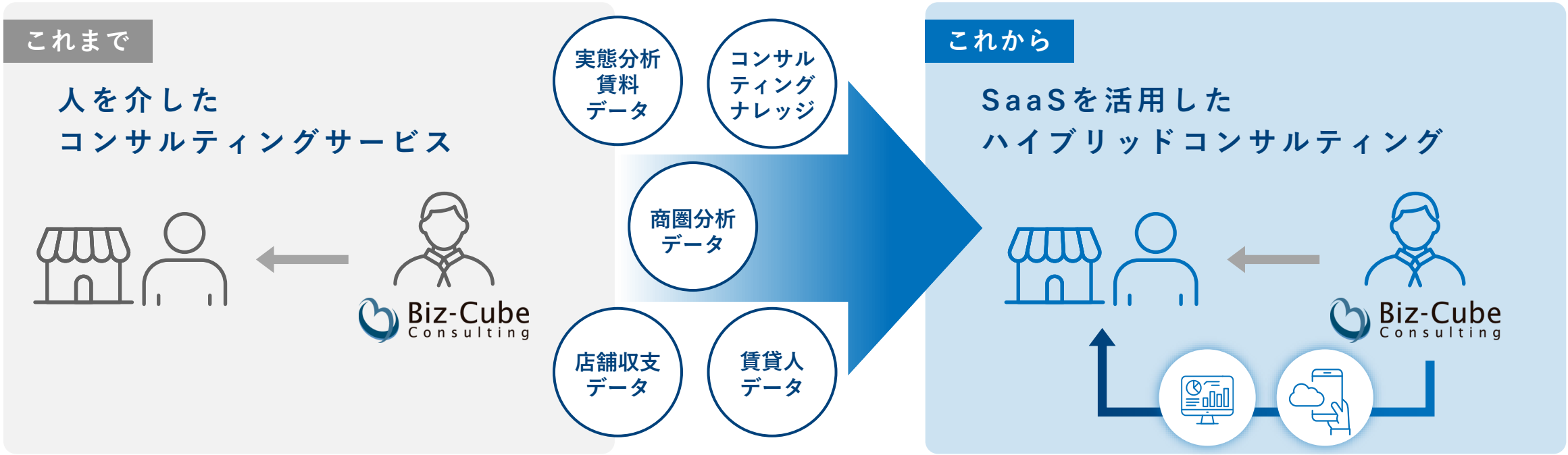
RECRUITING DECK

©Biz-Cube Consulting Co.,Ltd.

Biz-Cubeの未来　-Saas/DX-

Biz-Cube Consulting

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。

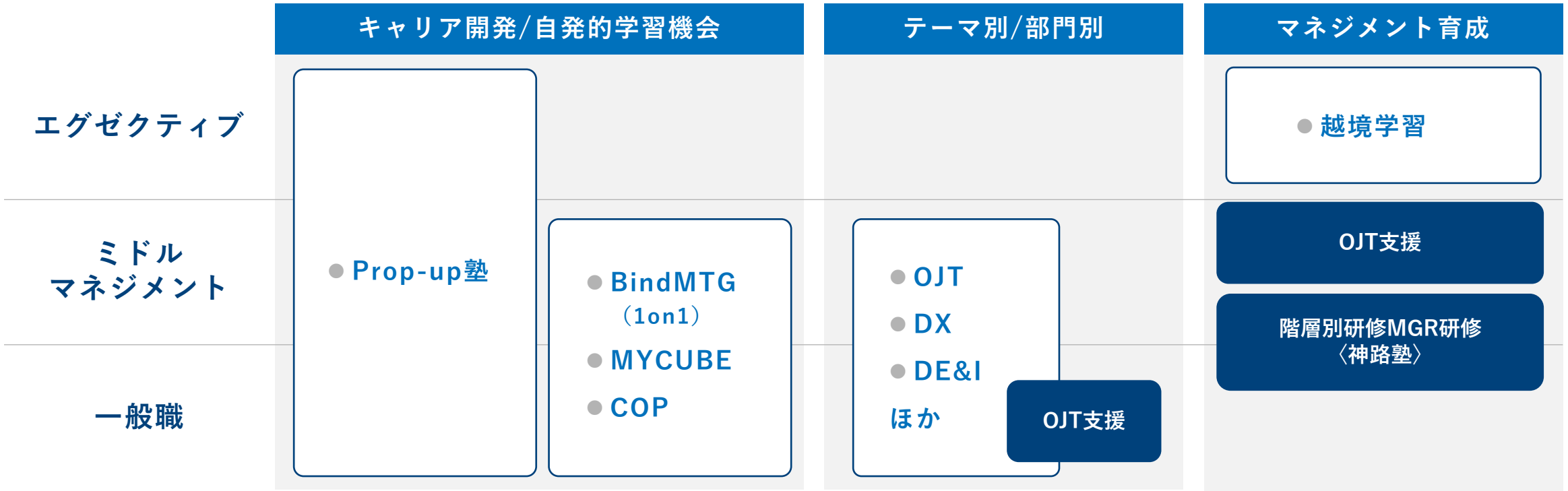


不動産契約管理・店舗開発・賃料適正化・M&Aのナレッジを SaaS化し、もっと速く、もっと広く、価値を届ける。

RECRUITING DECK

©Biz-Cube Consulting Co.,Ltd.

Biz-Cubeの成長支援



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。

©Biz-Cube Consulting Co.,Ltd.

Biz-Cubeの企業文化（カルチャー）

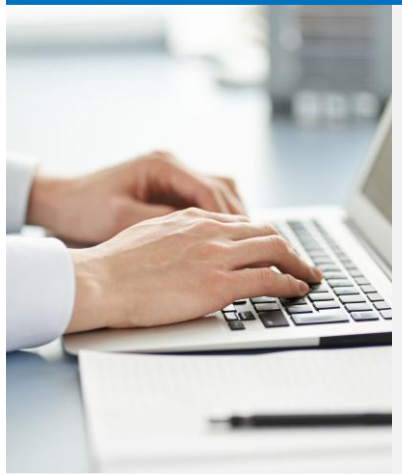
第二創業期に突入。カルチャーは「これから創る」もの。

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はなく、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

©Biz-Cube Consulting Co.,Ltd.

Biz-Cubeの働き方

Biz-Cube Consulting

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

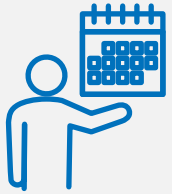


ヘルスケア サポート



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



RECRUITING DECK

©Biz-Cube Consulting Co.,Ltd.

福利厚生/職場環境



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）

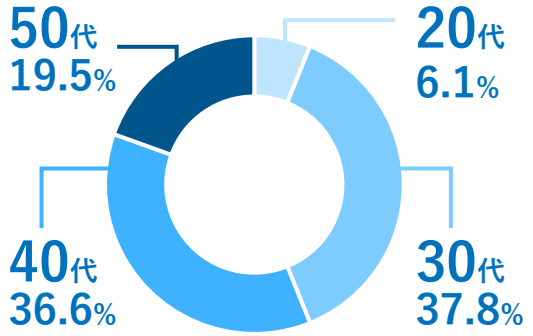
管理手数料を会社が負担
（任意加入）



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

RECRUITING DECK

©Biz-Cube Consulting Co.,Ltd.

求める人物像

Biz-Cube Consulting

Person 01



ENTRE PRENEUR -アントプレナー-

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 LEADER SHIP
- 戦略 STRATEGY
- イノベーション INNOVATION

Person 02



CHANGE AGENT -チェンジエージェント-

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
- コミュニケーション COMMUNI-CATION
- チーム TEAM

Person 03



PROPELLER -プロペラー-

成果を出しつつ経験から学び、個人と組織
の可能性を拡げる戦略の推進人材

- キャリア意志 WILL
- 挑戦 CHALLENGE
- 学び LEARNING
- 成果・ナレッジ ACHIEVEMENT

RECRUITING DECK

©Biz-Cube Consulting Co.,Ltd.

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