

転職活動においては口頭ベースで様々なことを様々な立場の人から語られると思います。

そしてその話の内容に矛盾があり

『誰が本当のことを言っているのか』と迷われることもあるのではないのでしょうか？

ノースサンドは嘘をつかない採用活動をモットーにしています。会社を形作る生々しい8つの定量値を次ページ以降に示します。

# ① プライム案件 80.0%越え

ノースサンドのお客様は大企業が多く、さらにそのほとんどがプライム案件（エンドのお客様との直接契約）です。

コンサルタントが積上げた実績を武器に、営業部隊が新規のお客様を次々に開拓。「80%以上がプライム案件」という、ベンチャーコンサルファームとしては異例の高割合を誇ります。

※大企業との契約には過去3期分の決算書提出が必要なケースが多く、創業年数の浅い会社は直接契約を結ぶことが困難。上記の背景から、大手SIer、大手コンサルファームのアンダーでのご支援もプライム案件と謳っている会社が非常に多いです。



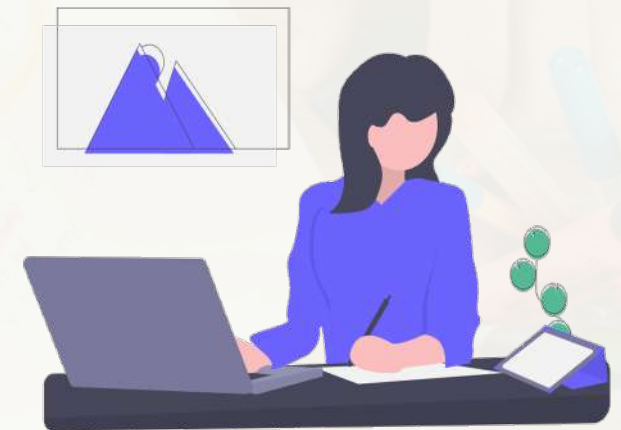
## ② 平均稼働率 95.0% 以上

毎月新規のお客様を開拓する強い営業と併せて、既存のお客様からの継続・拡大のご要望も多く頂いています。

案件の継続率97%以上という成果はお客様からの高い評価を示しております。

そのため、コンサルタントの稼働率（※）は年平均で95%超え。待機期間がほぼないため、キャリアに穴をあける心配がありません。

※稼働率：案件にアサインされているコンサルタントの割合



# ③ 取引実績 100社以上

人材、証券、生保、製造、製薬、エンタメ、アパレル、EC、飲食、通信、小売、自動車 etc..

ノースサンドでは業界、業種に偏りなく100社以上のお客様との取引実績があります。

行動と共に成果を挙げたコンサルタントは様々な案件に挑戦できるチャンスがあります。

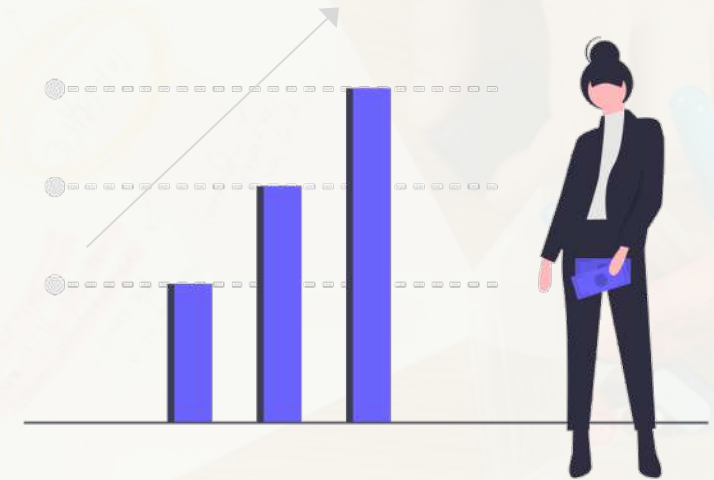


# ④ 平均昇級額 約 80 万円

ノースサンドの人件費率は70%（※）と、業界の中でも最高水準。

社員という会社にとって最も大切な財産への還元を最優先。明確な評価制度で、コンサルタントの成果を適切に評価しております。

幅広い業界の多様な案件にチャレンジしながら昇進、昇級、スキルアップを実現しませんか？



※業界平均値は約45%と言われております([TKC経営指標速報版より算出](#))

# ⑤ 離職率 5.2%

ノースサンドでは離職率の低下を目的とした施策を行なっていません。

しかし業界では脅威的な低離職率（※）を誇ります。

カルチャーフィットしたコンサルタントの採用、  
そしてカルチャーフィットした人材が働きやすい環境を整えていることがその理由です。

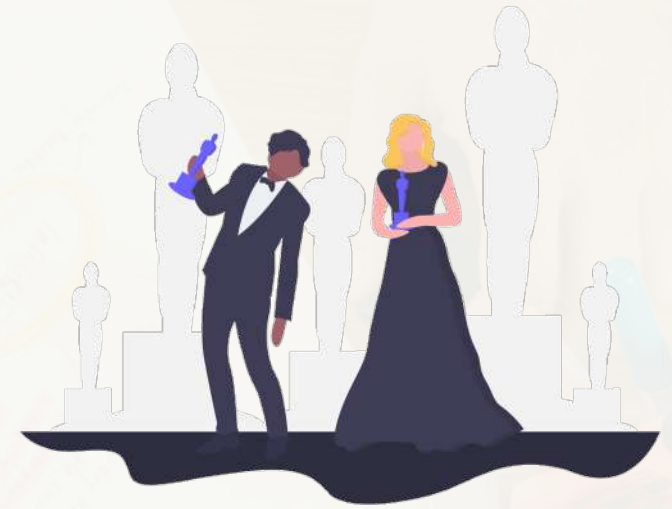
※業界平均離職率は約30%と言われております



# ⑥ 働く環境に関する表彰 6回

外部のサーベイサービスを利用し、3ヶ月に1回社内の全チームの状況をモニタリング。モニタリング結果をもとに改善活動を継続することで、社員が働きやすい環境を整えております。

働きやすいから頑張れる ⇔ 頑張れるからモチベーションも高いという好循環が生まれ続けています。



ベストモチベーションカンパニーアワード2021  
第2位



2021年度版働きがいのある会社  
ランキング受賞



2020年度版働きがいのある会社  
ランキング受賞



2019年度版働きがいのある会社  
ランキング受賞



2018年度版働きがいのある会社  
ランキング受賞

etc...

# ⑦ 案件公開率 100.0%

会社全体で「どのようなプロジェクトが行われているのか」その全てが全社員にオープンになっている会社はほぼないと思われます。

ノースサンドでは、社内システム上に、過去～現在進行中のすべての案件が公開されています。

「誰が」「どのお客様に」「どのようなテーマで」ご支援しているかがわかるから、ナレッジ共有・個人のキャリアパス選択時の判断に活用可能です。

プロジェクトテーマ	実業内容	テーマタグ	ステータス	アカウント	対応メンバー
ローコードを中心としたシステム開発のレクチャー	ローコードを中心としたシステム開発やモダンなシステム開発の手法を説明するだけの単発案件。	lowcode 開発	対応中	10000 開発部	10000 開発部
情報システム刷新プロジェクト	研修資料リバイスして説明しているだけ タスク課題管理、会議管理、案件定義、基本設計。	システム移行 Salesforce SFDC	対応中	10000 開発部 10001 開発部 10002 開発部	10000 開発部 10001 開発部 10002 開発部
タレントマネジメントシステム改善	既存タレントマネジメントシステムの改善により、人的資源情報の可視化と有効活用を実現する。		対応中	10000 開発部	10000 開発部
経営ダッシュボード構築 ① OPEN	経営ダッシュボードを構築することで経営情報や市場動向、競合動向の可視化と現場から経営層までのシームレスな情報の連携・可視化を実現する。		対応中	10000 開発部	10000 開発部





# ⑧ 新規事業実績 3 件

コンサルティング事業の延長を新規事業と言ったり、社内コンペを実施しているだけの状態で新規事業をしていると言ったり、発言と実態が伴わない会社は非常に多いです。

ノースサンドはそのような会社とは違います。  
現在3つの新規事業が稼働中。今後も意欲的に事業立ち上げにチャレンジしていきます。

— SPITCH —

**SPITCH**

探して、整理して  
共有ができる  
スライド管理サービス

PPTスライド管理サービス

— Lauren Roth Japan —



アーティスト  
ライセンスビジネス

— Hack On Tap —



飲食×IoT

