



株式会社リヴァンプ

【経営支援チーム】経営コンサルタント（オープンポジション）

【経営支援チーム】経営コンサルタント（オープンポジション）

①従来からの採用要件及びフローを大幅に変更します

（ハードスペックと同様にソフトスキル(マインドなど)を重視したいため、候補者の可能性をこれまで以上に広げて検討していきます）

- ・ 計数テスト

「必須」から「任意(こちらから指定)」となります

- ・ 学歴

国立旧帝大及びGMARCH・関関同立、左記に準ずる大学まで範囲を広げます

・年齢目安

コンサル未経験者：30歳くらいまで

コンサル経験者（Aレベル）：30歳くらいまで

コンサル経験者（SAレベル）：35歳くらいまで

コンサル経験者（M以上レベル）：40歳くらいまで

②本求人は経営支援チームの中で幅広く募集するための「オープンポジション」の位置づけとなります

※千田（取締役）率いる経営支援チーム（100名規模）のメンバーとなります

③年収提示について

弊社がオファーさせていただきたい人材については【他社オファー】を考慮してそれ以上の年収提示をすることに努めます。 ご安心いただければ幸いです。

職種 / 募集ポジション

【経営支援チーム】経営コンサルタント（オープンポジション） **求人タイトル:** 【経営支援チーム】経営コンサルタント（オープンポジション） **雇用形態:** 正社員

給与:

年収 6,000,000 円 - 50,000,000円

下記「給与備考補足」欄をご参照

例) アソシエイト及びシニアアソシエイトの給与レンジをご紹介します

勤務地:

東京都港区北青山2-12-16北青山吉川ビル3階

・雇入れ直後：(以下のいずれか)

107-0061 東京都港区北青山2-12-16北青山吉川ビル3階

170-6056 東京都豊島区東池袋3-1-1サンシャインシティ56階

※関東近郊のクライアント先へ常駐する可能性があります

※地方出張の可能性があります

※海外出張が可能な方にはお願いする可能性があります

※原則、転勤はありません

・変更の範囲：会社の定める場所

試用期間:

3ヶ月

勤務時間:

フレックスタイム制:

標準労働時間（1日）：実働8時間 休憩1時間

フレキシブルタイム 8：00～22：00

※管理監督者の場合

・始業・終業時刻及び休憩時間 9：00～18：00 休憩1時間

※出勤・退勤時間については、クライアントなどの状況に合わせて変化します

※業務の都合上、その他やむを得ない事情により、これらを繰り上げ、又は繰り下げることがあります

休日・休暇:

■完全週休2日制（土・日）

■祝日

■年末年始休暇（12月29日～1月3日）

■有給休暇（初年度13日～）

■慶弔休暇

■出産／育児休暇

福利厚生:

【保険】

■各種社会保険完備

■関東ITソフトウェア健康保険組合加入

【諸手当】

■交通費全額支給

■残業手当：有（提示ポジションによる）

■住宅手当：条件あり

■国内・海外出張手当：条件あり

【福利厚生】

■慶弔見舞金制度

■産休/育児休暇

■資格取得奨励金

■ベビーシッター代金割引制度

■企業型確定拠出年金制度

■社員持株会

【その他】

■業務通話費支給

■書籍・資料購入補助

■賃貸住宅仲介手数料半額提携

■外部セミナー・勉強会参加サポート（規定あり）

■各種研修あり

■全社定例（四半期）・チーム定例（毎月）

■オフサイトミーティング（年1回 レクリエーションあり）

■メンター制度による入社後フォロー

選考フロー:

書類選考 → 複数回面接(*) → 最終面接

（プロセスの途中で候補者によっては計数テスト実施する可能性あり）

(*)※グレードやご経験によって回数が異なります

※最短2回で終了することもあります

なお、書類選考には、以下2点のご提示をお願い申し上げます。

- ・顔写真付きの履歴書
- ・職務経歴書

業務内容（変更の範囲）:

- ・雇入れ直後:

経営支援（一般的にはコンサルタント業務）

- ・変更の範囲:

会社の定める業務

受動喫煙防止措置:

喫煙室設置

給与備考補足:

例) アソシエイト

想定年収 535万円～665万

標準年俸 510万円（基本給×12ヶ月分）

想定賞与 25万～100万

住宅手当 25,000円/月（支給条件あり）

例）シニアアソシエイト

想定年収 880万円～1000万

標準年俸 800万円（基本給×12ヶ月分）

想定賞与 80万～200万

※基本給は、現職給与を出来る限り考慮

※上記を超える時間外労働の残業代・深夜手当は別途支給

・賞与：年1回

・給与見直し：年1回

※賞与は、会社およびチーム業績、個人評価で変動"

仕事についての詳細

経営支援チームとは？

リヴァンプの祖業であるクライアント支援先の経営そのものを行っているチームです。紙を書いて終わる従来のコンサル業とは一線を画し、時にはクライアント組織に所属しつつ、長期に渡りクライアント支援先の経営そのものを担うチームです。それ故、我々が対峙するクライアントは、事業会社自身及び企業オーナー（株主、Fund、オーナー自身）となります。業務内容の特徴としては、戦略からファイナンス、マーケティング、IT、バックオフィス、など 経営に関わること「全てを制限なく支援すること」に特化しています。

また、上記に加え、投資活動もワンチームで実行しています。経営のガバナンスに参画し、コミットし、企業価値に応じたリターンを享受します。

【フィットする人材イメージ】

●事業経営、投資活動といったキーワードに興味がある方

●将来的に経営者になりたい方

●自分の専門分野を磨きつつCxOとしてのキャリアを作っていきたい方

業務内容

投資検討フェーズから大手PEファンドやオーナー企業などと並走し、投資検討・実行、バリューアップ、エグジットの一連の支援を行って頂きます。投資実行後は、投資先企業に常駐し投資先企業の役職員を巻き込みながら企業価値の向上を目指します。案件によって、経営企画部長や取締役CXOとして派遣されることもあるのが特徴です。

-財務モデリング、投資ストラクチャリング、投資前デューデリジェンス、バリューアッププランの策定

-投資実行後の100日プランの策定・実行およびPMO支援

-中期経営計画の策定、IT中期経営計画策定およびその実行

-マーケティング戦略の企画・実行

-上場準備支援、上場申請プロセスの推進、エクイティストーリー/IR戦略策定

必須条件

以下①②をお持ちの方にぜひ参画いただければと思っております

①「クライアントとの日々の真剣勝負」をワクワクしながら下記のような環境で取り組める方

例)

- 正解のない状況、自ら動かないといけない状況
- 現場が混乱や錯綜している、現場は何をしていいのかわからない状況
- 経営と現場に溝があり、組織が動かない状況

●数字も計画も曖昧で正解はどこにもない状況

②最低限の財務や会計知識があり「数字に明るい」と自信をお持ちである方

(会計や経理の有資格者を積極採用している訳ではありません)

当社入社イメージ (例)

マッチングポイント

- ・企業経営に直接または間接的にかかわってきた方

または

- ・企業経営に強く興味を持っておられる方

(可能性を広げたく幅広く検討させていただきます)

業界例)

- ・経営コンサルティングファーム

- ・FAS系コンサルティングファーム

- ・投資銀行または金融機関の投資銀行部門 (M&Aアドバイザー業務経験者)

- ・PEファンド

- ・金融機関経験者 (本部・本店・大型店・海外などの経験者)

- ・大手広告代理店

- ・大手外資系メーカー

- ・大手総合商社

経験業務や資格例)

- ・上場企業及びメガベンチャーの企画経験者 (例: 経営企画・事業企画・営業企画)

- ・一般事業会社のビッグデータ等分析経験者 (SQL、Python等を使用して)

- ・スタートアップ企業のCXOまたは新規事業開発経験者

- ・公認会計士試験合格者 (短答式のみでも可)

会社名

株式会社リヴァンプ

代表者:

代表取締役社長 兼 CEO 湯浅智之

創業:

2005年9月

所在地:

■本社：東京都港区北青山2-12-16 北青山吉川ビル3F

■池袋オフィス：豊島区東池袋3-1-1サンシャイン60ビル 56階

事業内容:

経営実務/CxO支援/経営企画業務

マーケティング戦略・クリエイティブ実行支援

経営/戦略/業務/コンサルティング

デジタル&ITソリューション

事業会社運営、エクイティ投資

従業員数:

354名（2025年4月末時点）

平均年齢:

32.0歳（2025年4月末時点）

会社についての詳細:

リヴァンプとは？

・ 徹底的な現場主義と『経営・DX・投資』という経営改革の三位一体のサービスを用いてクライアントの事業再生/内製化支援を、クライアントの内部から変革を起こして実行まで持っていくリーダーです。

・ なぜやるのか？

○ “企業を芯から元気にする”を経営理念に、2005年からリヴァンプは徹底的な現場主義の経営支援の会社として立ち上がっています。

○ 経営実務の支援及びマーケティング/クリエイティブ業務・DX(IT戦略の立案・実行/CIO支援)・投資・事業経営のサービスを提供する「経営支援会社」を名乗っています。

○ 案件は全てインバウンドとなり、新規開拓などの営業活動はなく、200%クライアントワークにコミットできる環境を整えています。

○ チームは、大手ファーム出身の40代クラスの経営陣を筆頭に、各領域におけるプロフェッショナルメンバーで成り立っています。非常に活気があり、『やりきる』を目標に社員が成長できるようなトレーニング/評価制度を導入しています。

○ 経営支援、マーケティング・CRM、DXおよびCIO支援、投資によって、今までのビジネスの在り方を更にベターに、または再建するために、クライアントに対し伴走支援型で長期コミットでサポートしていきます。

