



株式会社リヴァンプ

【グローバル新規事業】日本新規ビジネス（AI）の立ち上げ・コンサルティングリード

【グローバル新規事業】日本新規ビジネス（AI）の立ち上げ/コンサルティングリード

月額給与：年俸の12分の1を毎月支給

賞与：年1回（4月）

給与見直し：年1回

※基本給は、現職給与をできる限り考慮いたします。

※賞与は、会社の業績および個人パフォーマンスに応じて上下変動します。

勤務地:

東京都港区北青山2-12-16北青山吉川ビル3階

東京都豊島区東池袋3-1-1サンシャインシティ56階

※原則、転勤はございません。

試用期間:

3ヶ月

勤務時間・勤務体系:

給与ランクによって異なります。

- ・フレックス制（420万～※40時間分の固定残業手当含む）
- ・裁量労働制（600万～※45時間分の固定残業手当含む）
- ・管理監督者（800万～ ）

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

【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

【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）

■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→1次面接→最終面接→オファー

※場合によっては2次面接を実施する場合もございます。

仕事についての詳細

仕事内容

大手日系クライアント様の経営戦略の策定・実行を含めて、経営直下から入り込みクライアント様の事業拡大のサポートをしていきます。

経営視点からの会社成長のためのステップを考え、フレームワークにこだわらずに、ご自身の発想で、クライアント様が更なる高みを目指すためにどうしたらいいのかを考えて頂く、外部コンサルティング（全体像のアイディア）と社内コンサルティング（実行支援）を掛け合わせた、経営支援ポジションとなります。

【業務内容】

今回のグローバル新規事業立上げでは、経営戦略に直結するSCM領域において、日本マーケットに変革をもたらすためにAIソリューションを海外パートナーと手を組み、日本マーケットへのローカライズと導入をリードしていただきます。語学力を活かすだけではなく、実際に海外案件や海外出張等もありますので、グローバルにご活躍されたい方にご挑戦頂きたいポジションとなります。

新規ビジネスだけではなく、グローバルロールアウト案件で海外（アメリカ/シンガポール等）へ数か月単位での出張もございます。（経営×DX×業務コンサルティング）

【案件例】

-サプライチェーン、マーチャンダイジングのシステム開発を独自の метод論を用いたビジネス変革のリード

-日系大手企業のグローバル展開におけるSCM構築および仕組み作り

-エンタープライズ企業様の売上拡大を目指したSCM拡大の構想と実現

-SCM最適化による経営戦略の実現を実行するため、クライアント様内部の各部門（物流/MD/店舗運営等）の業務改革の実行

【必須要件】

必須要件：

-語学力（日英）：グローバルにご活躍頂くポジションとなりますため、語学力（日本語・英語）が必須となります。

スキル面では下記いずれかのご経験をお持ちの方：

-新規ビジネス（IT系）の立ち上げのご経験

-コンサルティングのご経験

-SIer等で上流工程（要件定義/PMO等も含む）のご経験

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。

