

Leverages

レバレジーズ株式会社 事業企画・レバテック@渋谷

ITソリューション事業部/渋谷/企画/事業企画

▼給与例：

年収600万円の場合

基本給35万円+賞与90万円×2回

※固定残業代：月80時間分／138,285円を含み支給

※給与支給額により変動、超過分別途支給

※固定残業時間＝実残業時間ではありません

▼その他：

- ・退職金：無
- ・昇給昇格：年4回（入社3年目以降年2回）

【必須要件（非公開）について】

※求人票掲載NG

※以下要件に合致しない場合でも、経験・年齢に応じて検討可能

▼年齢：

- ・今年度24～29歳まで

▼経歴：

- ・離職期間：3ヶ月以下

- ・経験社数：弊社で3社目までの方
- ・1年以内での離職経験NG

※倒産での転職は適宜考慮

▼詳細基準

- ・大卒以上
- ・正社員としての就業経験 2年以上
- ・事業やサービスを成長させるため、データに基づき課題を設定し、具体的な施策の立案から実行までを一貫して担当した経験
- ・営業、開発、マーケティングなど、複数の部門や関係者を巻き込みながらプロジェクトを推進した経験

職種 / 募集ポジション

ITソリューション事業部/渋谷/企画/事業企画

求人タイトル:

事業企画／レバテック@渋谷

雇用形態:

正社員

給与:

応相談

ご経歴・能力を考慮の上、決定させていただきます

勤務地:

東京都渋谷区渋谷3丁目6-7 渋谷金王タワー

勤務時間:

09：00～18：00

※所定労働時間8時間/休憩1時間

※フレックスタイム制：無

休日・休暇:

■年間休日121日以上（土日祝日・夏季休暇・年末年始休暇）

■産前・産後休暇

■育児休暇

■有給休暇

- ・入社半年後10日～最高40日
- ・労働基準法に基づき年間1日～2日付与日数は増えていきます

■特別休暇

- ・婚姻休暇・出産補助休暇・忌引き

待遇:

■交通費支給（当社規定による）

■各種社会保険完備

■確定拠出年金制度

■資格取得支援制度

■産前フレックス・時短勤務制度

■ビジネス雑誌読み放題

■オンライン英会話無料受講制度

■事業所内禁煙（入居する施設に喫煙専用室あり）

- ・就業規則により就業時間内の喫煙を全面的に禁止
- ・禁煙サポート制度あり

■ご近所手当

- ・会社から2駅圏内に住所がある東京23区内拠点勤務者：2万円／月 支給
- ・会社から2km圏内に住所がある地方支店勤務者：1.3万円／月 支給

■レバカフェ制度

- ・エスプレッソマシーン設置、コーヒー、紅茶など飲み放題
 - ・果物・野菜ジュースなど社員の健康を考えた飲食物も適宜支給
-

- ・ライスやレトルト食品、スープも充実しておりランチや軽食等ご利用いただけます。

仕事についての詳細

業務内容について

フリーランス・派遣領域を担う事業の成長をさらに加速させるため、事業部長や営業マネージャー陣と密に連携しながら、事業戦略の立案から実行までを牽引していただきます。 ご自身の経験やスキルに応じて、以下のような重要ミッションをお任せします。

- ・事業戦略の策定と推進 toB（クライアント）の新規開拓やtoC（IT人材）の集客といった事業の入り口から支援率向上、さらにはストック型ビジネスモデルの根幹となる契約継続率の向上まで、一連の事業プロセスにおける問題解決に取り組みます。 マーケティング、営業、開発など、多様な専門性を持つメンバーと横断的に連携しながら、事業のボトルネックを特定し、新たな施策を立案・実行することで事業成長をリードします。

- ・事業運営基盤の強化 既存の重要指標（KPI）の予実管理はもちろん、事業フェーズに応じて新たな指標を自ら設計・導入し、データドリブンな事業運営の基盤を構築します。 SQL等を用いて各種データを抽出し、分析することで、事業の現状を可視化し、次のアクションに繋がる示唆を導き出すことが求められます。 事業部長や営業マネージャーが、データに基づいた精度の高い意思決定を迅速に行える体制を構築することが重要なミッションです。

- ・プロジェクトマネジメント 戦略や施策を具体的なアクションプランに落とし込み、計画を完遂させることがミッションです。 課題の整理、進め方の設計、関係者（ステークホルダー）との緻密な合意形成まで、あらゆるプロセスを主体的にリードし、プロジェクトを論理的かつ着実に推進していただきます。

当ポジションの魅力

- ・事業成長への直接的な貢献 少数精鋭の組織であるため、一人ひとりの裁量が大きく、事業部長の右腕として事業の根幹に関わる意思決定に深く携わることが可能です。 自身の分析や提案が事業戦略に採用され、具体的な成果として事業の成長に直結する、貢献度の高い役割を担うことができます。

- ・再現性の高い問題解決能力の習得 「高い問題解決能力」と「概念化能力」を持つメンバーと共に、戦略レベルの抽象的な議論から、現場の具体的なアクションプランの実行までを一気通貫で担当します。 この思考と実行のサイクルを高速で回すことで、あらゆるビジネスシーンで通用する、普遍的な問題解決能力を体系的に習得できます。

- ・事業全体を俯瞰する視座と論理的な改善プロセス 常に事業部長や営業マネージャー陣と同じ視点で課題解決に取り組むため、事業全体を俯瞰する能力が養われます。 既存のやり方にとらわれず、データとロジックを基に事業成長の最適解は何かをゼロベースで思考し、主体的に事業の改善プロセスへ深く関与できる環境です。

キャリアパス事例

事業企画室での経験を通じて得られるスキルセットを土台に、ご自身の志向性や事業の状況に応じて、キャリアの幅を広げていくことができます。 具体的には、以下のような専門領域への展開が考えられます。

- ・経営企画・コーポレートファイナンスへの専門化 事業PLの管理に留まらず、全社的な視点から企業価値の向上を追求します。 中期経営計画の策定や、M&A・アライアンス戦略の立案からデューデリジェンス、実行までを主導。 また、資金調達やIRといったコーポレートファイナンス領域の専門性を高めていくキャリアです。

- ・プロダクトマネジメント・技術戦略への専門化 テクノロジーの深い知見を基に、事業課題を解決する役割です。 事業サイドの要求をまとめるだけでなく、自らプロダクトのロードマップ策定やUI/UX設計をリードするプロダクトマネージャーとしてのキャリアや、事業KPIを最大化させるためのSaaSアーキテクチャ設計・導入を担うなど、より技術的な専門性を追求します。

- ・データサイエンス・分析への専門化 データ分析の専門性をさらに深め、データサイエンティストとして事業に貢献します。 高度な統計手法や機械学習を用いて需要予測モデルを構築したり、マッチング精度を向上させたりと、データから直接的に事業価値を創出する役割です。

※上記はあくまで一例です。事業の成長フェーズや本人の志向性を踏まえ、最適なキャリアを共に考えていきます。

参考記事

【レバテック事業紹介】レバレジェーズIT事業の今とこれから

「働きがいのある会社ランキング」5年連続ベストカンパニー、女性部門/若手部門で2022年1位を受賞

必須要件

- ・大卒以上
- ・正社員としての就業経験 2年以上
- ・事業やサービスを成長させるため、データに基づき課題を設定し、具体的な施策の立案から実行までを一貫して担当したご経験
- ・営業、開発、マーケティングなど、複数の部門や関係者を巻き込みながらプロジェクトを推進したご経験

歓迎要件

- ・事業会社での組織運営や、事業戦略・成長戦略の立案に携わったご経験
- ・問題発見から仮説検証、課題設定、施策立案、効果測定まで、一連の問題解決プロセスを主体的に回したご経験
- ・データ分析や業務効率化に関する以下のスキル、ご経験
 - ↳SQLを用いたデータ抽出、分析のご経験（特にBigQueryの利用経験がある方は歓迎）
 - ↳Google Apps Script（GAS）を活用した業務自動化・効率化のご経験
 - ↳スプレッドシートやExcelを駆使したデータ集計、分析のご経験（XLOOKUP, QUERY関数などを扱える方を想定）

求める人物像

- ・諦めずに最後までやり切れる方
- ・現在の枠組みにとらわれずに理想を描ける方
- ・能動的に責任範囲を拡張できる方
- ・社内/社外問わず有識者にヒアリングしたり、一般論を調べたりできる方
- ・必要ま知識とスキルを学習し続けられる方
- ・周囲を巻き込んで物事の推進ができる方

会社名

レバレジーズ株式会社

設立:

2005年4月6日

資本金:

5000万円

役員:

代表取締役 岩槻 知秀

執行役員 藤本 直也

執行役員 森口 敬

関連会社:

レバレジーズキャリア株式会社

レバレジーズオフィスサポート株式会社

レバレジーズプランニングサポート株式会社

レバテック株式会社

レバウェル株式会社

レバレジーズM&Aアドバイザリー株式会社

Leverages Career Mexico S.A. de C.V. Leverages Career Vietnam Co., Ltd. Leverages Career India Pvt. Ltd.

事業内容:

自社メディア事業

人材関連事業

システムエンジニアリング事業

システムコンサルティング事業

M&Aアドバイザリー事業

DX事業

メディカル関連事業

教育関連事業

労働施策総合推進法に基づく中途採用比率の公表:

2019年度：正規雇用労働者の中途採用比率 71%

2020年度：正規雇用労働者の中途採用比率 41%

2021年度：正規雇用労働者の中途採用比率 69%

2022年度：正規雇用労働者の中途採用比率 73%

2023年度：正規雇用労働者の中途採用比率 60%

2024年度：正規雇用労働者の中途採用比率 29%

公表日：2025年4月8日

会社についての詳細:

レバレジーズ株式会社

企業の安定性と成長性を担保する独自の経営戦略のもと、2005年の創業以来黒字経営を継続し、2024年度には年商1428億円まで急成長を遂げたメガベンチャーです。

自分たちの仕事によって誰かが必ずプラスの感情になる「感情への貢献」をテーマに、事業を創り続け、国や業界をまたいだ問題解決に取り組んでいます。現在、IT・ヘルスケア・M&A・SaaS・海外などの領域で40以上の事業を展開。新規事業にも積極的に投資しており、年間100億円規模の投資の元、10以上もの新規事業を立ち上げているため、様々な業界を経験することができます。

渋谷スクランブルスクエアに本社を構え、2024年には「働きがいのある会社」ランキングの大規模部門ベストカンパニーとして6年連続の受賞を果たしました。

下記、弊社オウンドメディアもぜひご覧ください。

▼【20周年特設サイト】

▼【公式オウンドメディア】meLev

▼【公式YouTube】レバレジーズCh

この求人候補者を紹介

