



**SALESCORE**

# SALESCORE株式会社

## CFO

---

### CFO

---

### 基本情報

---

### 仕事概要:

#### 【会社概要】

---

「洗練された営業理論と、最新のテクノロジーで10年後の営業組織の当たり前を作る」を掲げ、セールスイネーブルメント領域でSaaSとコンサルの事業を展開しております。

セールスイネーブルメントは営業企画などとは異なり、「再現性」にフォーカスした概念です。再現性を念頭に営業組織を強化/進化する方法論と弊社では定義しています。2010年にアメリカから始まり、海外では既に6割以上の会社で取り組みがされている非常にポピュラーな概念です。国内でもITや人材領域を中心にIRに記載する企業が増えてきております。

弊社では営業が強いことで有名なキーエンス社出身の経営陣を中心に、そこで得たナレッジを用いてセールスイネーブルメントが各社に定着しやすい独自理論を構築しています。また、セールスイネーブルメントをするにあたりSFAツールと呼ばれるセールス用のシステムを用いるのも一般的になっており、そこをカバーするSaaSも提供しているという状況です。

実際にコンサルサービスとSaaSをご導入いただいた企業様には営業成果が3倍になったお客様もあり、ITスタートアップ系のお客様から歴史あるメーカー様まで幅広いお客様にお引き合いをいただいております。

会社としても現在1億円以上の資金調達完了しており、組織や事業の拡大フェーズにきております。

メンバーのレベルもかなり高いと自負をしており、キーエンス社やDeNA社など出身の優秀なメンバーで構成をされています。

#### 【募集背景】

---

資金調達業務だけにとどまらず、経営を数字で可視化し、戦略をリードできるCFOを新たにお迎えしたいと考えています。ただのファイナンスマネージャーではなく、“経営の右腕”として事業そのものに深くコミットできる方を求めています。

また、CFOとしてのご経験が浅くても、ポテンシャルや志向性を重視しており、「数字でドライブする経営」を実践したい強い意欲がある方も歓迎します。

## 【業務内容】

---

### 1. 経営戦略の数値化・可視化

---

- 経営指標の設計、KPIモニタリング、予実管理などを通じて、会社全体の意思決定をサポート

### - 数字に基づいた戦略・戦術の立案とPDCAの推進

---

### 2. FP&A（Financial Planning & Analysis）の推進

### - 市場や競合動向のリサーチ・分析

---

- 自社の売上・コスト構造をツリー化し、ボトルネックの発見・改善提案

### - 資金繰りやバーンレートの管理を通じたリソース最適化

---

### 3. 資金調達（エクイティ・デット）計画の立案・実行

---

- 事業成長のための最適な調達戦略を策定し、投資家や金融機関との折衝をリード - ピッチ資料の作成やドキュメンテーション、投資家コミュニケーションの管理 4. 経営チーム・プロダクトチームとの連携・戦略の一部を自ら執行 - 事業戦略やプロダクトロードマップに対し、数値分析の観点からアドバイスを実施 - 必要に応じてタスクフォースを立ち上げ、プロダクト改修・マーケティング施策などの重要課題をリーダーとして推進・執行 - 社内外ステークホルダーと密にコミュニケーションを取りながら、経営視点で戦略を具現化する

### 5. 社内外ステークホルダーとのコミュニケーション

---

- 定例ミーティングや取締役会資料などのデータ可視化・報告体制の最適化

### - 株主・投資家が常に最新のKPIを確認できる仕組みづくり

---

### 6. チームビルディングと組織文化の醸成

---

### - ファイナンスチームのマネジメントおよび育成

---

- 数字を重視するカルチャーづくりの推進、および他部門との連携強化

#### 必須スキル:

※下記いずれかの経験を3年以上 - ファイナンス領域での実務経験（コーポレートファイナンス、会計、FP&A、投資銀行、監査法人など） - 数字を活用した戦略立案・提案の経験（事業会社やコンサルファームでの分析・企画業務など） - 社内外のステークホルダーと円滑にコミュニケーションを取れる方 - 自ら学び、主体的に改善を推進できるマインドセット

#### 歓迎スキル:

- スタートアップでのCFOやコーポレート領域のリード経験

---

- エクイティやデットなどの資金調達を主導した経験

---

- ソフトウェア企業（SaaS等）での数値管理やKPI設計の実績 - 「数字でドライブする経営」を実践したいという強い意欲と学習意欲 - 経営者視点を持ち、広い領域（マーケティング、プロダクト、組織づくり）に積極的に関わりたい方

求める人物像:

- CEOの右腕としてビジネス全体に深くコミットしたい方

---

- ただの数字管理ではなく、\*\*戦略から実行までをドライブする姿勢がある方 - トライ＆エラーを繰り返しながら、PDCAを高速で回す実行力がある方 - チームメンバーをリスペクトし、一緒にゴールを目指すリーダーシップを発揮できる方 - 自分ゴト化して仕事を進め、結果にコミットできる方

給与:

1200～2800万円

勤務地:

東京都渋谷区渋谷2-20-11 渋谷協和ビル 7F

---

山手線 渋谷駅 徒歩1分

---

銀座線 渋谷駅徒歩1分

---

東横線 渋谷駅 徒歩1分

---

雇用形態:

正社員

勤務体系:

## ▼ 就業時

---

裁量労働制

---

## ▼ 休憩時間

---

60 分

---

## ▼ 休日

---

完全週休 2 日

---

## ▼ 休日（備考）

---

年間 120 日：完全週休二日制（土日祝）、年末年始（12/29~1/3） 有給休暇：入社直後 5 日付与、入社半年後 5 日付与

試用期間:

あり（3 ヶ月）

福利厚生:

## ▼ 加入保険

---

健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険

## ▼ 受動喫煙防止措置対策

---

屋内禁煙

---

その他:

---

