



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（CMOプロフェッショナル）

【経営支援チーム】経営コンサルタント（CMOプロフェッショナル）

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

【仕事内容】

我々は、マーケティングの戦略立案から施策実行、現場定着に至るまでを一気通貫で支援します。多くの広告代理店が担うのは4Pのうち「Promotion」領域ですが、当社は「Product」「Price」「Place」「Promotion」の4P全体をカバー。さらに、集客やブランディングだけでなく、インサイドセールス・営業などフルファネル全体の最適化にも関わります。また、単なる戦略立案にとどまらず、クライアントのPL責任を担う当事者として、トップライン向上にコミット。経験を積んだメンバーは「プロCMO」や「マーケティング部長代理」としてクライアント企業に深く入り込み、実行ライン全体をマネジメントします。

【ポジションの役割】

- ・クライアントのCMO代行やマーケティング参謀として、戦略策定から実行までを統括
- ・戦略立案（ストラテジックプランナー）にとどまらず、具体的な施策設計と実行・改善まで担当
- ・オンライン・オフラインを統合的に捉えたマーケティング全体設計
- ・必要に応じてマーケティング領域を越え、プロダクト開発や新規事業の立ち上げも支援
- ・グループ会社（クリエイティブ制作会社）と連携し、クリエイティブ面まで一貫したディレクションが可能

【募集背景】

上記のようなリヴァンプ独自の広範囲に渡る対応が高評でして、お引き合いが増えており増員します

【こんな方に来ていただきたい】

- ・将来「プロCMO」や、マーケティング領域に強みを持つ経営人材を目指す方
- ・広告代理店での経験を活かし、Promotion領域から4P・フルファネルに視野を広げたい方
- ・戦略立案の枠を超え、実行フェーズまで責任を持ちたい方

【必須要件（以下いずれかのご経験をお持ちの方）】

- ・デジタル広告代理店でのデジタルマーケティング経験3年以上
- ・総合広告代理店でビジネスプロデューサーまたはストラテジックプランナーの経験3年以上
- ・デジタルマーケティング支援会社での経験が3年以上
- ・事業会社のマーケティング部/宣伝部での経験が3年以上

【本ポジションメンバーの出身】

【所属チーム特長】

- ・平均年齢29歳、70名の経営支援チームです
- ・同チームメンバーは、ファイナンスドリブンでの改革も行っており、その知見も得られます

【プロジェクト事例】

事例①大手店舗型サービス業全国チェーンの経営改革プロジェクト

〈PJ概要〉

- ・株主であるPEファンドの要請で投資後Day1のPMIフェーズから当社のPJとしてはスタート
- ・半年間で中期経営計画の策定、経営KPIの策定、経営管理基盤の構築を行った後、トップラインの強化フェーズに入るところで当社のマーケティングチームが参画
- ・CMOロール1名とコンサルタント数名で同社のマーケティング部の内部に入り込んで戦略策定と実行全般をリード

〈取組みと成果〉

- ・年間マーケティング計画を立て、TVCM、デジタルアド、CRM、リテールメディア（OOHやチラシ）などそれぞれのチャンネルにいくらを掛け、どれだけの売上、利益を上げるのかの計画を策定
- ・それを月次の具体的な施策に落とし込み、毎月の経営会議で広告宣伝費と活動の計画の承認を受け、実行のPMを担った

（具体施策の例①TVCM）

- ・顧客サーベイの結果を踏まえ、ターゲットと訴求内容を整理。そこから当社のネットワークでアサインしたクリエイターと共に企画、タレントのキャスティングを行いクリエイティブを制作した
- ・メディアは自らプランニングを行い、代理店に発注。代理店任せにせず自ら局への交渉も行い、市場価格よりも割安で買付
- ・放映後には効果検証サーベイとCausal Impact分析を実施し、ROIを可視化して次期のプランニングに繋げた

（具体施策の例②デジタルマーケティング）

- ・元々クライアントが起用していた代理店の運用レベルに問題があったため、弊社ネットワークからアサインした代理店でコンペを実施し、体制を刷新
- ・その後は当社コンサルタント1名がデジタル部長ロールで張り付き、月次のメディアプランニング、施策の実行ディレクション、モニタリングを実施

（具体施策の例③アプリCRM）

- ・当社コンサルタントがアプリのPDMとしてアプリおよび予約システムの要件を定義し、リニューアルのPMを実施
- ・リニューアル後、MAなども用いながら月次の施策のシナリオを設計/実装し、効果検証を実施
- ・上記の活動を通じて参画後にトップライン+10~20%の大幅な成長を実現

事例②大手教育サービス業の経営計画プロジェクト

〈PJ概要〉

- ・PJ①同様、株主であるPEファンドの要請でPJスタート
- ・1年間の経営管理の強化フェーズを経てマーケティングチームが参画
- ・先方にCMOがすでにいたため、CMO補佐ロールとコンサルタント数名でマーケティング部の中に入り込む形で戦略策定と実行をリード

〈取組みと成果〉

- ・顧客行動がデジタル化しているにも関わらずオフラインメディア（TVCMなど）に依存したマーケティング活動になっており、デジタル比率を増やしながら最適メディアミックスに組み替えていくことが課題だった

（具体施策の例①デジタルマーケティング強化）

- ・当社コンサルタントが主導してデジタルマーケティングの包括診断を行い、数百個の改善施策をリストアップ
- ・広告の運用改善、SEO、サイトリニューアルなど狡猾的に打ち手を実行し、半年間でデジタルマーケティングの獲得数を180%までアップ

（具体施策の例②TVCMの効果可視化）

- ・TVCMの効果が不明瞭なまま固定投資化していたため、ROIの可視化プロジェクトを当社でリード
- ・サーベイやWEBへの貢献効果分析、Causal Impact分析など複数の手法を組み合わせ、TVCMの経済性の可視化に成功

- ・結果として、効果のある都市部へのスポット放映を残しつつ、タイムやローカル地域の削減などの細やかな組替えを行い、トップラインを落とすことなくCMへの投資を30%ほどデジタルにアロケーションした
- ・上記の活動を通じ、参画後1年間でトップラインを+50%ほど成長へ権威

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。

