

Leverages

レバレジーズ株式会社

経営企画担当（マネージャー候補）@渋谷

経営企画室/渋谷/企画/経営企画担当（マネージャー候補）

【給与情報について】

▼想定年収

800万円～1500万円

※経験や経歴により下限給与を下回ることもあります

▼給与例

年収1,000万円の場合

月給65万+賞与110万×2回

固定残業代：月80時間分／197,481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

※経験や経歴により下限月給を下回ることもあります

■退職金 : 無

■昇給昇格 : 年4回 (入社3年目以降年2回)

職種 / 募集ポジション

経営企画室/渋谷/企画/経営企画担当 (マネージャー候補)

求人タイトル:

経営企画担当 (マネージャー候補) @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:

東京都渋谷区渋谷二丁目24-12 渋谷スクランブルスクエア24F/25F

勤務時間:

10:00~19:00

※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）

■年次有給休暇

■産前・産後休暇

■育児休暇

■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

当社の成長戦略の中核を担う「経営企画室」のマネージャー候補として、経営陣直下でM&Aを中心に、全社戦略に関わるプロジェクトを横断的に推進していただきます。

＜メイン業務：M&A戦略の実行・推進＞

未上場企業でありながら、積極的にM&Aを実施しており、上場企業水準のプロセス整備・案件数・難易度のM&Aに取り組んでいます。案件発掘～エグゼキューション～PMIに至るまで、全プロセスを一気通貫で担当いただきます。

- ・M&A戦略の立案・対象企業のスクリーニング
- ・財務・ビジネスDD（外部専門家のマネジメント含む）
- ・バリュエーション、ストラクチャリング、契約交渉
- ・経営陣・関連部門とのディール推進
- ・PMI（事業計画の見直し、シナジー創出支援、体制整備）

＜サブ業務：経営管理・全社プロジェクト推進＞

- ・経営指標（KPI/KGI）の可視化と改善提案
- ・全社的な収益構造の分析と課題抽出
- ・経理・事業部門と連携した利益改善施策の立案と実行
- ・経営会議資料の作成／経営陣へのレポートニング

◎当ポジションの魅力

・M&Aの全工程に深く関われるFASやFAでは関与できなかった「PMI以降のリアルな事業成長フェーズ」まで責任を持って担えるポジションです。M&A後の組織・人材・PL改善まで踏み込み、成果を数字で証明する経験が積めます。

・圧倒的な裁量とスピード感経営企画室は代表直下組織で、経営陣や各事業責任者と密に連携。検討から意思決定までのスピードも早く、実行フェーズにおいても権限が大きいため、「提案して終わり」ではなく、自ら結果を出す楽しさがあります。

・M&Aだけで終わらないキャリアパス当社は年間8～10個の新規事業を立ち上げており、事業側への異動や子会社役員への登用など、多彩なキャリア選択肢があります。

◎当ポジションで得られるもの

- ・机上の戦略に留まらない、成果責任を伴う「経営実務」の最前線
- ・成長企業でのファイナンス実務とガバナンス構築
- ・経営陣との距離の近さによる意思決定への直接的影響力

◎キャリアパス（こちら以外も想定しています）

- ・経営企画責任者（全社のPL・戦略推進を統括）
- ・新規事業開発責任者
- ・PMI専門チームの立ち上げ／リード
- ・M&Aで買収した子会社の経営参画・役員

- ・企画・ファイナンスのスペシャリスト

◎経営企画室の体制・メンバー構成

現在、経営企画室には多様なバックグラウンドを持つプロフェッショナル人材が在籍しており、それぞれの強みを活かしながら、戦略立案から実行までを担っています。

- ・室長（トップ）：外資系戦略ファーム出身。国内外のM&Aや企業変革プロジェクトの経験を有し、当社全体の成長戦略を統括。
- ・大手ITコンサルティングファーム出身者（IT・業務改革領域に強み）
- ・営業部長経験者（事業現場との橋渡しや利益改善に強み） それぞれが異なる専門性を持ちつつも、経営に対して当事者意識を持ち、事業と一体となって推進するカルチャーがあります。

参照記事

「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5年以上
- ・以下の経験が1年以上あること

-事業会社やコンサルファームでのM&Aの経験（仲介を除く）

歓迎要件

- ・FP&Aとしての業務経験をお持ちの方
- ・財務会計・管理会計に関するバックボーンをお持ちの方
- ・簿記などファイナンス・アカウンティング関連の資格

求める人物像

- ・M&Aを“やりきった先の世界”にチャレンジしたい方
- ・経営目線で事業全体を俯瞰したい方
- ・数値に基づいた論理的な思考と、現場を巻き込む実行力を兼ね備えた方

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

レバウエル株式会社

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

この求人に候補者を紹介

