

Leverages

レバレジーズ株式会社

BPR・DX推進担当

マーケティング部/渋谷/マーケ/BPR・DX推進担当

▼給与例：

年収800万円の場合、月給50万円＋賞与年2回

※固定残業代：月80時間分／196,736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：

26歳以上35歳以下まで

▼経歴：

離職期間：3か月以下 経験社数：3社経験まで

※1年以内の離職経験NG（倒産などの理由は考慮）

▼学歴：

大学卒（MARCH以上）

職種 / 募集ポジション

マーケティング部/渋谷/マーケ/BPR・DX推進担当

求人タイトル:

BPR・DX推進担当

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:

東京都渋谷区桜丘町1-1 渋谷サクラスステージSHIBUYAタワー25F/26F

勤務時間:

下記より選択制

(1) 09:00～18:00

(2) 09:30～18:30

(3) 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:

■昇給昇格：年4回（入社3年目以降年2回）

■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

◎募集背景

レバレッジズ株式会社のBizOps戦略室では、ビジネスアナリストを募集しています。BizOps戦略室は〈オペレーショナルエクセレンスの実現（オペレーションが磨き上げられ競合優位になっている状態）〉をミッションに、ビジネスサイド全体のオペレーション最適化と関連システムの導入・整備を推進しています。これまで40以上の事業に横断的に貢献してきた実績を基盤に、組織拡大に伴い新たなメンバーを迎え、更なる成長を目指しています。今回募集するBPR・DX推進担当（ビジネスアナリスト）は、各事業のオペレーション戦略の立案、戦術の推進を担います。ビジネスプロセスの分析とモデリング、そしてフィールドセールスやカスタマーサクセス等、各部署と連携したオペレーション改善施策の推進を通して、一貫性のある良質な顧客体験を提供しつつ、高い生産性を実現する業務プロセス構築に貢献する重要な役割です。組織の成長を支え、事業の成功に直結するオペレーション基盤の構築に携わる意欲的な方を歓迎します。

◎具体的な業務内容

- ・事業・ビジネスの上流戦略設計 各事業のオペレーション戦略の立案、戦術策定・実行の中核を担い、事業成長にダイレクトに貢献。ビジネスプロセスの分析とモデリング、フィールドセールスやカスタマーサクセス等、各部署と連携したオペレーション改善策の推進を通して、事業全体の最適化を図ります。単なる分析・提案に留まらず、企画段階から深く関わり、ビジネスインパクトの創出に寄与します。
- ・ビジネスプロセス最適化 事業部門と密接に連携し、現状のビジネスプロセスを分析・可視化。ボトルネックを特定し、業務フロー改善、システム導入による効率化など、具体的な改善策を立案・実行します。
- ・プロジェクトマネジメント 関係部署と連携しながら、プロジェクトの計画、実行、進捗管理、課題解決など、プロジェクト全体を推進します。
- ・セールステックシステム活用推進 SFA/CRM/MAなどのセールステックシステムの活用方法を検討し、導入・運用を支援します。システムを活用した業務効率化、生産性向上を実現します。

◎キャリアパス

- ・システムアーキテクト
- ・ビジネスアナリスト
- ・DXプランナー
- ・経営企画、事業企画

◎当ポジションの魅力

・事業成長の戦略を担い、大きなインパクトを生み出す 億単位の予算を動かし、事業の成長に直接貢献するダイナミックな仕事です。売上最大化や顧客満足度向上といった事業の根幹に関わる戦略を、経営層や事業責任者と直接議論しながら推進します。大きな裁量を持って、オペレーション戦略の立案から実行までを一貫して担当できます。

・事業全体を俯瞰し、スピーディーに実行できる環境 少数精鋭のインハウスチームの一員として、企画の上流工程からプロジェクト全体を推進します。IT/DXへの積極的な投資があり、全社を挙げて事業変革に取り組む社風です。事業部門との密な連携体制も整っているため、戦略をスピーディーに形にできる環境があります。

・成長企業でキャリアアップを実現 成長性と安定性を兼ね備えた事業基盤で、社会貢献性の高い仕事に携われます。オペレーション設計、KPI設計、データ分析、プロジェクトマネジメントなど多様な経験を通じて、ビジネススキルを向上させ、市場価値の高いキャリアを築くことができます。

◎使用ツール

参考：弊社BizOpsグループで取り扱っているツール例

- ・Salesforce
- ・Account Engagement（旧Pardot）
- ・SalesNow
- ・Amptalk
- ・Tableau
- ・BigQuery 等

※事業スケールに合わせて使用ツールは異なります

◎担当サービス

グループ全体で40を超えるサービスブランドが存在しており、以下は代表的なブランドです。

【エンジニア向け人材事業】

フリーランスのITエンジニアの求人支援業界では最大手の規模です。利用者拡大と顧客満足度の向上のために、新規事業の立ち上げやブランディング関連のプロジェクトが進行しています。

- ・レバテック：<https://levtech.jp/>
- ・teratail：<https://teratail.com/>

【メディカル、介護向け人材事業】 業界トップクラスの売上規模です。よりユーザーに寄り添ったサービスにするためにユーザー調査を実施し、新規プラットフォームの立ち上げなどに取り組んでいます。

- ・レバウェル：<https://levwell.jp/>
- ・レバウェル看護：<https://kango-oshigoto.jp/>
- ・レバウェル介護：<https://job.kiracare.jp/>

【若年層向け人材事業】

新規ページの制作やABテストを行い、集客の強化に取り組んでいます。

- ・ハタラクティブ：<https://hataractive.jp/>

【新卒向け人材事業】

新規機能の開発やサービス改善に取り組んでいます。

- ・キャリアチケット：<https://careerticket.jp/>

【海外事業】

海外へ挑戦する人々を後押しし、世界中の就労問題を解決しています。

- ・WeXpats：<https://we-xpats.com/ja/job/as/jp/>

【オンライン診療事業】

オンライン診療のプラットフォームサービスとして、安全な診療体験の提供と、医療機関の生産性向上に取り組んでいます。

- ・レバクリ：<https://levcli.jp/>

組織について

◎BizOps戦略室について

レバレジーズでは、2022年7月に「オペレーション特化の専門組織」が立ち上がり、現在はBizOps戦略室という名称で活動しています。組織にはビジネスアナリストとシステムアーキテクトが所属しており、2職種が同じチームとして協働することでプロジェクトの成功率を高めています。具体的には、ビジネスアナリストが課題設定から要求・要件定義を、システムアーキテクトが設計から実装を担当します。また、身につけたいスキルによって職種を越境した仕事の割り振りをすることで、希望するキャリアプランの実現を支援しています。

◎BizOps戦略室の組織体制

- ・正社員9名（※2024年6月時点）

参照記事

【マーケティング部 組織紹介】最先端のコミュニケーションとテクノロジーで、顧客と向き合い、市場を変革する

【BizOps戦略室 紹介資料】

「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

募集要項

◎必須要件

- ・BPR、DX、プロセス改善の実務経験またはそれに準ずる経験1年以上
- ・自ら課題設定し主体的にPDCAを回してきた経験

◎歓迎要件

- ・業務系システムの運用または導入経験
- ・SaaS製品の管理・設定経験

◎求める人物像

- ・お客様に寄り添った視点を持てる方
- ・事業を成長させることに興味がある方
- ・現状不足している知識やスキルを自学自習により身につけられる方
- ・他部署、他職種とのコミュニケーションを積極的に取り企画を推進できる方
- ・リスク管理や、品質管理が得意な方
- ・構造化、効率化が得意な方
- ・テクノロジーについての情報収集や活用が好きな方

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

