



## 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（Finance & Accounting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（Finance & Accounting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

## 【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）
- 社員旅行（年1回）※コロナ禍により昨年度より実施なし
- 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

---

### 【経営支援チームとは？】

---

リヴァンプの祖業であるクライアント支援先の経営そのものを行っているチームです。紙を書いて終わる従来のコンサル業とは一線を画し、時にはクライアント組織に所属しつつ、長期に渡りクライアント支援先の経営そのものを担うチームです。それ故、我々が対峙するクライアントは、事業会社自身及び企業オーナー（株主、Fund、オーナー自身）となります。業務内容の特徴としては、戦略からファイナンス、マーケティング、IT、バックオフィス、など 経営に関わること「全てを制限なく支援すること」に特化しています。

また、上記に加え、投資活動もワンチームで実行しています。経営のガバナンスに参画し、コミットし、企業価値に応じたリターンを享受します。

### 【フィットする人材イメージ】

---

●事業経営、投資活動といったキーワードに興味がある方

●将来的に経営者になりたい方

●自分の専門分野を磨きつつCxOとしてのキャリアを作っていきたい方

## 業務内容

### 経営支援・財務アドバイザー・投資業務

PEファンド投資先やIPO準備企業などのクライアントに対し、社外CFOまたはその右腕（Finance & Accountingプロフェッショナル）として常駐し、事業改善と経営管理基盤構築の両面から、企業価値向上を支援するポジションです

Finance & Accountingプロフェッショナルとして以下のような業務を中心にご支援していきます

- ・経営企画、経営アクションの立案／実行
- ・財務モデル・資金繰りモデルの開発支援
- ・管理会計の導入/原価管理体制の構築
- ・上場体制構築／OPO支援
- ・事業計画の立案から予算策定及びその後の予実分析
- ・DDやストラクチャー立案などM&Aの実行
- ・株主やファンド向けの経営会議のレポーティング業務
- ・コーポレートファイナンス
- ・資本政策／資金調達

### 本案件の魅力

- ・若手のうちから経営視点を養い将来はCxOとして活躍できる人材を目指せます。これまでの経験や知識を活かして、得意とする業務から携わることができます。
- ・他の外部アドバイザーでは味わえないクライアント企業の内側での経営実務を体験でき、提案だけでなく事業推進を通じてリアルな経営のダイナミズムを学べます。
- ・CEOなどの経営者を相手に業務を遂行するため、経営者の考え方や経営者マインドを学ぶことができるとともに、自分自身の成長も加速度的に成長することができます。
- ・会計コンサルファームが提供するサービス領域（会計・財務・戦略・税務・IPO・M&A等）を一通り経験できるに加えて、当社ならではの経営支援/事業改善の案件にも関わることができます
- ・経営支援案件と並行して、支援先/それ以外の企業含む投資検討にかかわることができます

### プロジェクト事例

#### 【事例1】

---

外部CFOとして常駐し、管理部門の立ち上げから上場準備まで一気通貫で支援した案件

#### <開始前>

- ・経理は税理士にフル委託

- ・月次での経営数値が見えず、通帳残高を見て経営
- ・反社チェックの実施もなく、管理機能が非常に弱い

#### <支援内容>

- ・日々の業務オペレーションを進めつつ、後任CFO及びファイナンス要職を採用
- ・会計システムはじめ管理系の基盤システムを刷新
- ・経理は会計処理/科目要綱の整理から仕訳入力のオペレーションまで整備
- ・守りの管理機能の整備：規定整備、反社チェック、会議体運営等
- ・攻めの管理機能の整備：中計策定、KPI/数値可視化・事業改善

#### <成果>

- ・N-1期へ突入しつつ、後任CFOへ順次業務引継ぎ

### 【事例2】

---

モダンExcel/機会学習・AIを駆使して数値の可視化・経営コックピットを構築した事例

#### 《開始前》

- ・月次の会計データと、現場が見ている営業指標が紐づいていない
- ・顧客課題/営業状況などの定性的な内容の課題が可視化・定量把握されておらず全容の共通理解が持てていない

#### 《支援内容》

- ・会計・営業・顧客等の基幹データベースを統合し、Power Query/Power BIでリアルタイムダッシュボードを構築
- ・売上・利益・営業KPI/生産性といった指標を「経営コックピット」として一元可視化
- ・営業資料・商談記録・CRMログを自然言語処理で分析し、顧客の課題を定量化/構造化して把握
- ・全社FP&A機能として、マーケティング・営業・CSに働きかけ事業改善を進める

#### 《成果》

- ・属人的だった経営が、データドリブンかつ再現性のある意思決定体制に刷新
- ・売上の成長加速（昨対130%超）

#### 歓迎条件

- ・会計や財務に関するコンサルティング業務の経験をお持ちの方
- ・監査法人や会計事務所出身の方
- ・事業会社での経理経験をお持ちの方
- ・公認会計士/税理士資格保有者（試験合格者含む）

## プロジェクトメンバー（ご参考）

### ●20代～30代中心に活躍しております

- ・ 監査法人出身（初年度監査を何社も経験し、金商法監査の主査担当）
- ・ 監査法人から総合コンサルティングファームへ転職した経営コンサルタントの経験者
- ・ 事業会社の経営企画業務の経験者
- ・ リサーチ業務で会社の業績予想を作成してきた証券会社のアナリスト
- ・ Big4（FAS系）でのバリューアップサービス経験者
- ・ 投資銀行出身者／メガバンク出身者
- ・ 総合商社出身者

## 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。

