



## 株式会社リヴァンプ

### 経営層向けのハンズオン型DXコンサルタント（マネージャー・シニア マネージャー）

経営層向けのハンズオン型DXコンサルタント（マネージャー/シニア マネージャー）

・年俸2,000万円の場合（管理監督者）

基本給1,616,162+固定深夜手当50,505（月20時間分）

月額給与：年俸の12分の1を毎月支給

賞与：年1回

給与見直し：年1回

※基本給は、現職給与をできる限り考慮いたします。

※上記を超える時間外労働の残業代・深夜手当は別途支給

※賞与は、会社の業績および個人パフォーマンスに応じて上下変動します。

#### 勤務地:

東京都港区北青山2-12-16北青山吉川ビル3階

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

#### 勤務時間:

## 管理監督者

### 休日:

■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

### 試用期間:

3ヶ月

### 福利厚生:

#### 【保険】

---

■各種社会保険完備

#### 【諸手当】

---

■交通費全額支給

■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

■社内懇親会等への補助金制度（4種類）

#### 【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

■社長定例（年2回）

■チーム定例（毎月）

■キャリアマネージャー制度による入社後フォロー

#### 業務内容:

・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

#### 選考フロー:

書類選考→適性検査→1次面接→2時面接→最終面接→オファー

### 仕事についての詳細

---

#### 何をやっているのか？

サプライチェーン・ロジスティクスチーム（SCM&Lチーム）は、リヴァンプのDX事業部において、以下の活動を行っています。最先端のデジタル技術を活用し、本当の意味でのクライアントのビジネス変革を主導するサプライチェーン、マーチャンダイジングのシステム開発を独自の метод論を用いて行っています。2.日本発・海外向けのシステムのグローバルロールアウトノウハウを持っており、日本企業の海外展開を支援しています。

3.ビジネスインテリジェンスにより複雑なプロセス・結果を解明し、クライアントのビジネス基盤の構造的な進化に取り組んでいます。

4.出資先のスタートアップや研究所が保有する最先端技術を用いてクライアントのシステム自立支援、独自プロダクトの開発と販売を行っています。

#### リヴァンプで働く魅力

日本を代表する小売業、SPA、物流領域のエンタープライズ企業において、企業の変革を目指す経営層・管理職・現場社員たちと向き合い、頭脳・手足となって変革を実現する経験を得ることができます。著名な大企業や私たちの競合他社でも容易に実現できない、困難な課題に共に取り組んでいます。グローバル展開する大手小売業の進化・挑戦を支援するプロジェクトも存在します。現地の幹部や社員と直接やりとりする機会も多く、ときには米国出張・長期滞在を前提としたプロジェクト進行を行っています。マネージャー、シニアマネージャーとして入社すると、即日リヴァンプの中核として、リヴァンプの事業推進に携わることができます。社内外のリソースをフル活用し、クライアント価値創出の先頭に立つリーダーへと成長していきます。役職に限らず、社内への提言や行動の機会がふんだんに用意されています。「自律的組織」「自己組織的チーム」を標榜しているので、積極的な経営関与を常に求めています。卒業者の中には、クライアント企業からCXOクラスで招聘（出向含む）されたり、支援先の会社の社長として上場に導いたり、事業会社の経営層として活躍しているメンバーが多数います。

## 具体的なクライアントとカウンターパートの例

雑貨小売業のオーナー社長

スーパーマーケットチェーンの執行役員

大手物流会社の専務・執行役員

大手鉄道会社のCXO

大手化粧品会社の社長・IT本部長

日用品メーカーオーナー社長

求める経験・スキル

### 【必須要件】

---

- ・コンサルティングファーム在籍もしくはコンサルティング業務経験（目安5年以上）
- ・チームマネジメント経験（目安10名以上）
- ・クライアントフェイシングを責任者として担当した経験
- ・MVV（ミッション・ヴィジョン・バリュー）への理解・共感とそれに沿った自律的行動力
- ・経営や事業運営、組織開発、人材育成に興味関心をお持ちの方

### 【歓迎要件】

---

- ・年数・言語は不問ですが、システム開発経験・DX経験をお持ちの方
- ・ビジネスレベルの英語力をお持ちの方

### 【求める人物像】

---

- ・裁量を持って取り組みたい方
- ・経営視点でクライアントの業務改革に取り組みたい方
- ・受動的ではなく主体的・自律的に行動できる方
- ・PJワークだけでなく、組織づくりにも積極的に関与したい方

### 【応募条件】

---

- ・年齢不問
- ・学歴不問

## 社員インタビュー

### 【リヴァンプに入社した理由】

---

#### 社員C アクセンチュア→スタートアップ→2024年入社

大手コンサルタントファームに9年在籍した後、6年ほどベンチャー企業を渡り歩きました。コンサルタントファームで獲得した経験・スキルを活かして、事業会社においてPL責任を果たすことにも馴染み、スタートアップという混沌とした中で、よちよち歩きな事業と組織を成長させる経験や喜びも得ました。そんな中で、ふとこの先のキャリアに迷っていたところ、社長の湯浅さんとの面接の機会をいただき、自分の力を100%発揮できていると実感できる場所は、リヴァンプにあるのではないかと考えて入社を決めました。

#### 社員H 小売業→日系コンサルタントファーム→入社

本質的な社会貢献ができると思ったからです。コンサルティングファームとクライアントでは、「先生と生徒」や「受注者と発注者」のように、両者が対立した関係性になることがよくあります。私自身は、正解を教える「先生と生徒」のような立場ではなく、一緒に正解を作り出していく「戦友」になりたいと思っていました。そこで、リヴァンプの現場を大事にする姿勢やスコープにとらわれず支援を行うといったスタンスが私の考えに合致すると考え、入社を決めました。

#### 社員T アクセンチュア→独立→2012年入社

新卒で外資コンサルティング会社に入社し、システム開発に携わった後、戦略グループに異動しました。戦略コンサルとして短期プロジェクトに関わりましたが、実務経験のない若手が教科書的に資料をまとめるだけで、事業推進の実感がないことに面白さを感じられず退社、中小企業のオーナー社長の下で事業推進をサポートしつつ、起業して事業を行う道を進みます。起業は経験としては非常によかったのですが、自分一人の力では仕事の幅が広がらないことが課題でした。そのような中、クライアントの支援を通じて社会を変えていくことに対して高い熱量をもつリヴァンプに魅力を感じ、自分の会社を閉じて入社に至ります。

#### 社員Y Sler→Abeam→2014年入社

前職は、コンサルティングファームにて金融系のITコンサルティングをしていました。金融業界は比較的レガシーな業界なのでスピード感に悩みを抱えていました。自身のITスキルを生かして事業会社への転職を考えていたところリヴァンプに出会いました。面接では、現場で働く方々と直接腹を割って話しをすることができ、自分が働いてる姿を具体的にイメージできたこと、そして社長の湯浅の話から会社の勢いを感じたことから、すぐにここで働きたいと思い入社しました。実際に入社してみると、多様な職歴の社員がいることに驚きました。店舗で働く人の目線や、コンサルタントの目線、エンジニアの目線など様々な角度からアイディアが湧き出ており、コンサルティング会社でありながらも事業会社にいるような実感を持っています。

#### やりがい

即日即戦力として扱ってくれます。社内ルールをインストールしたのち、入社2日目でクライアントの役員に紹介されて、そのままプロジェクトに参画しました。ドキュメントの類も揃っており、チームメンバーも協力的で確かな情報共有をしてくれる点でウェルカムな雰囲気を感じました。着任後1週間で社長報告、クライアント役員とのコミュニケーションに至るスピード感。プロジェクト内で発生した課題をPJT内で役員の安藤さんに報告したところ、即社長の湯浅さんに報告することになり、クライアントの役員との会食やそこで話す内容のまとめ、関連するチームリーダーのアサインが進行する。このあたりの進行の深さやスピード感は、ノースコープでクライアントにとことんコミットするリヴァンプならではののではないかと思います。とことん向き合うのも自由、自分で限界を

決めてそれ以上やらないのも自由というカルチャーの中で、自分がどこまでやれるのか、限界突破にチャレンジできている環境を気に入っています。(社員K) 最近ですが、2年以上携わったプロジェクトで、不具合が発生しながらも新機能のリリースが完了し、業務改革の一端を担うことができました。参画当初は分からないことも多く、降ってきたタスクをこなす業務が多かったのですが、徐々にクライアントから名前を覚えてもらい、頼ってもらえることも多くなりました。プロジェクトを離任する際には、お客様から個別に感謝のメッセージを頂けたことも、励みになっています。(社員H) システムが業務にハマったときにやりがいを感じます。システムエンジニアの本質的な仕事は業務のモデル化であり、業務・課題・解決をシステムに落とすことで可視化・効率化してその提案で実際に業務が回るところまでが責任の範囲だと思っています。その過程の業務を正確に切り出すことができたり、その処理やデータ、システムに良い名前を付けることができたり、そして、その名前を共通言語としてクライアントと会話をしながらシステムを作り上げることができた時はもちろんのこと、実際にそのシステムで業務が周りはじめ、そのシステムの業務上の新たな課題を発見することができた時、責任を果たせたと実感し、大きなやりがいを感じることができます。(社員N) どんなに困難な状況も乗り越えて最後までやり切ったときでしょうか。やはり中途半端に終わると誰でも納得いく仕事ができたとはいいきれないですね。リヴァンプは少数精鋭な分、個々に求められるスキルや難易度は高いと感じます。しかし、クライアントと共に乗り越え、自身だけでなくクライアントも共に成長を感じられたときは、非常にやりがいを感じます。(社員Y)

## 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。

