



株式会社リヴァンプ

ハンズオン型DXコンサルタント（アソシエイト・シニア アソシエイト）

ハンズオン型DXコンサルタント（アソシエイト/シニア アソシエイト）

・年俸600万円の場合

基本給369,942+固定残業代130,058（月45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:

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

※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：

■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

■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
- リモート勤務可能（クライアント先に応じて）

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次面接→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。1.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、メーカー、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。アソシエイト・シニアアソシエイトとして入社すると、数年後にはチームの中核としてプロジェクトを推進しているメンバーがいます。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。また、5～10年ほどでリヴァンプの中核として、マネージャー～プリンシパルの立場でリヴァンプの経営に携わることができます。そもそも役職に限らず、社内への提言や行動の機会は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。【具体的なプロジェクト例】（非公開が多数であり、これらは一例です）

ファンケルFITプロジェクト

リヴァンプ経営陣インタビュー

【プロジェクト紹介イメージ動画】

1 答えは現場にある～リヴァンプの実例に基づいた物語～

2 アイデアを形にする仕事～リヴァンプの実例に基づいた物語～

【メンバー対談・紹介動画】

メンバー対談動画「攻めと守り」篇

メンバー対談動画「システムって」篇

メンバー紹介動画Naochika Tamura

メンバー紹介動画Tomoyuki Tajiri

【リヴァンプに入社した決め手】

前職は大手のコンサルにいたのですが、その時から社名を知っていて、すごい会社だという印象を持っていました。いざ面接を受けてみると、働いている人が良心的な人多そうだと感じたことと、単にシステムを導入して終わりではなく、クライアントにとっての成果が出るまでやりきるスタンスが、自分がこれまで志向していたクライアントとの関わり方と合致しているように感じたため、入社を決めました。（社員M） 大手A社からも内定をもらいましたが、入社すると数万人の中の一人で将棋の駒のように決められたスコープで仕事をするようになることを懸念して悩んでいました。リヴァンプの、ノンスコープでの経営実務支援とDXに強みがあり、グローバル案件に携わることができそうだというダイナミックさに惹かれたのが一番です。エンジニアとしての経験を生かして、経営とDXの領域に踏み込んで、チャレンジできる環境があることが入社の決め手になりました。（社員C） 前職ではSESで一人でプロジェクトを進行することがほとんどでした。リヴァンプではチームでお互いに高めな

がら仕事ができそうで、プロジェクトでもクライアントとの距離が他企業よりも近いと感じたため入社を決めました。(社員U) 自身の経験を活かしていった先でコンサルタント業務に取り組めるようになることを希望していました。実際にクライアントと働く社員との面接を通じて、個々人が自立していると感じ、自分の目指す道筋にロールモデルになる人がいると感じたことが決め手でした。(社員I) 数年間エンジニアとして技術力の向上・研究開発に注力してきましたが、今後は技術をツールとして使うことで課題を解決し、クライアントへの貢献を強く実感できる仕事に就きたいと考えていました。リヴァンプの採用プロセスを通じて、技術一本だけではない臨んだキャリアに近づくこと、プロダクトや技術を無理やり課題解決にはめこむわけではないこと、お客さんと近い距離で伴走して巻き込んでいくスタイルに魅力を感じました。また、社員の出身業界が様々で、未経験でも受け皿があることも入社意思決定を後押ししてくれました。(社員Y)

やりがい

Arisa(マネージャー)の場合

・金融系SIerにて大手損害保険会社の基幹システム保守開発に従事。2020年リヴァンプ入社後は、多店舗展開しているサービス小売業の店舗向けの業務改革支援と、それに伴うシステムの企画・開発、運用保守までを一気通貫して担当。早稲田大学卒。インタビュー記事の続きを読む

求める経験・スキル・応募条件

【必須要件】

- ・リヴァンプの事業内容及び、理念・MVV（ミッション・ビジョン・バリュー）を理解し、それに沿った自律的行動をおこなえる方
- ・システム開発経験あるいはコンサルティング経験をお持ちの方
- ・事業会社にて何かしらの業務改善のご経験

【歓迎要件】

- ・ビジネスレベルの英語力をお持ちの方
- ・プロジェクトリーダーのご経験

【応募条件】

- ・年齢不問
- ・学歴不問

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。

