



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（CFO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（CFOプロフェッショナル）

①従来からの採用要件及びフローを大幅に変更します

（ハードスペックと同様にソフトスキル(マインドなど)を重視したいため、候補者の可能性を

これまで以上に広げて検討していきます）

・計数テスト

「必須」から「任意(こちらから指定)」となります

・学歴

国立旧帝大及びGMARCH・関関同立、左記に準ずる大学まで範囲を広げます

・年齢目安

コンサル未経験者：30歳くらいまで

コンサル経験者（Aレベル）：30歳くらいまで

コンサル経験者（SAレベル）：35歳くらいまで

コンサル経験者（M以上レベル）：40歳くらいまで

②経営支援チームの中で「CFOプロフェッショナル」を求めています

・千田（取締役）率いる経営支援チーム（100名規模）のメンバーとなります

求める人材としても基本は経営支援チームの仲間を探しておりますので、ご理解の程、
いたします。 よろしくお願

③年収提示について

弊社がオファーさせていただきたい人材については【他社オファー】を考慮してそれ以上の 年収提示をすることに努めますので、ご安心いただければ幸いです

職種 / 募集ポジション

【経営支援チーム】経営コンサルタント（CFOプロフェッショナル） **求人タイトル:** 【経営支援チーム】経営コンサルタント（CFOプロフェッショナル） **雇用形態:** 正社員

給与:

年収 6,000,000 円 - 50,000,000円

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
- 社員持株会

【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）
- オフサイトミーティング（年1回 レクリエーションあり）
- 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 → 計数テスト → 複数回面接 → 最終面接

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

CFOプロフェッショナルの魅力

「数字で経営をドライブするCFO」＝「攻めるCFO」として価値を出していく

これこそが、リヴァンプにおけるCFOプロフェッショナルと考えております

具体的には以下3点を意識して業務を遂行しています

①変革の起点として経営のど真ん中に入り込み、 「数字から組織を変え、仕組みをつくりマインドまで動かしていく」 「数字を基に正しく意思決定し、正しく伝えて、人を動かす」 そのようなポジションであり、

「数字の番人(=数字を整える)」ではないと考えています

そして、変革の当事者として、泥臭く会社と向き合っていきます

例)

- ・PLがなければ「仕組みをつくる」ところから始める

(=仕組みを整えるだけで終わらない)

- ・現場に利益観点がなければ「一緒に考え習慣になる」まで伴走する

(=経営と現場の両方に入り込む)

- ・マーケやITが足りなければ「必要なチームを組んでプロジェクト」を進める

(=我々の成果物は企業価値向上である)

②「これからどうしていくのが良いか」「どんな未来をつくるか」

ということを深く掘り下げていき、会社の未来を変えていく仕事だと捉えています。 (過去の数字分析は当然のこととして、それだけではないという意味です)

我々は、下記のようなマインドをもって業務に当たっています

- ・ 枠の中で仕事をこなすより、枠そのものをつくりたい
- ・ 変化を待つより、変化の起点になりたい
- ・ 現実を眺めるんじゃなくて、未来を描きたい

③「自分で考えて、自分で動いて、成果をつくる」 その積み重ねが、確実に自分を強くしてくれる、人間成長の場だと考えています

- ・ 考えたことが現実になっていく過程に関われる瞬間はエキサイティングであり、

自分の力が本当に試されます

- ・ **現場では正論だけでは人は動きません**

信頼してもらえるかどうか、人としてどう見られるか、スキルとは関係なく人間力が試されます

- ・ 「課題をあぶり出して、解決の筋道をつくって、行動に落として、やってみて、また見直す」

正解はありません、型也没有

答えのない世界を面白いと感じながら日々向き合っています

プロジェクト事例

A. 仕組みづくりから現場改善、経営との対話まで一貫通貫で支援した案件

《開始前》

- ・ 月次の会計データがない状態
- ・ 経営数字が全く見えないところからスタート

《支援内容》

- ・ 会計の仕組みを整備して、利益につながるKPIをリアルタイムで見える化

- ・経営陣や現場と連携しながら、事業理解と会計リテラシーを高めて、

数字をもとに判断できる組織に変革

- ・マーケティングやITにもスコープを広げ、現場改善を進行

《成果》

- ・1年でV字回復達成

B. 収益性の可視化→経営判断→実行が回る仕組みをゼロから一緒に構築できた案件

《開始前》

- ・経営企画機能が全くない状態

《支援内容》

- ・国・ブランド・チャネル別に収益性を可視化

（どこで稼げていて、どこに無駄があるのかについて整理）

- ・本社の管理会計（FP&A）チームと連携して、現場任せで続けられていた

「なんとなくやってきた施策」を一つずつ見直し実行

- ・現場への遠慮で残っていた不採算領域の撤退や修正については現場と対話を重ねることで

数字をベースに納得を得ながら整理を進めた

《成果》

- ・黒字を維持しながら経営判断の精度を高める体制を構築

C. スポーツチーム経営高度化案件

《開始前》

- ・現場には「利益を出す」という意識がなく、部署ごとの役割も曖昧なまま運営

《支援内容》

- ・各部門の責任範囲を明確にして、試合ごとのPLを予実管理する仕組みを構築
- ・曜日、会場、対戦相手ごとの採算性を見える化

各試合にていかに利益を最大化するかをクライアントと協働し検討

《成果》

- ・経営陣と伴走しながら「利益を出すチーム運営」への転換を支援

必須条件

以下①②をお持ちの方にぜひ参画いただければと思っております

- ①「クライアントとの日々の真剣勝負」をワクワクしながら下記のような環境で取り組める方

例)

- 正解のない状況、自ら動かないといけない状況
- 現場が混乱や錯綜している、現場は何をしていいのかわからない状況
- 経営と現場に溝があり、組織が動かない状況
- 数字も計画も曖昧で正解はどこにもない状況
- ②最低限の財務や会計知識があり「数字に明るい」と自信をお持ちである方

(会計や経理の有資格者を積極採用している訳ではありません)

プロジェクトメンバー

下記のような経歴を持ったメンバーが活躍しております

(求める人材のご参考にしていただけますと幸いです)

●20代～30代

- ・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。

