



## Product Planner&Business Growth Manager/Mobility platform

★英語を活かせるグローバル環境★フレキシブルな出勤体制★日本文化を世界中に発信

### Job Information

**Recruiter**

[Okawa.Co.,Ltd.](#)

**Hiring Company**

GoRide

**Job ID**

1570518

**Industry**

Digital Marketing

**Company Type**

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

**Non-Japanese Ratio**

About half Japanese

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

**Train Description**

Yurakucho Line, Kojimachi Station

**Salary**

4 million yen ~ 9 million yen

**Salary Bonuses**

Bonuses paid on top of indicated salary.

**Salary Commission**

Commission paid on top of indicated salary.

**Work Hours**

フレックスタイム制 (コア時間:10:00-16:00)

**Holidays**

土日曜日、国民祝日

**Refreshed**

January 28th, 2026 00:00

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Fluent (Amount Used: English usage about 75%)

**Minimum Japanese Level**

None

**Minimum Education Level**  
Technical/Vocational College

**Visa Status**  
Permission to work in Japan required

## Job Description

### 【募集背景】

#### Goride | 日本発、グローバル向けプレミアムモビリティを共に創る

Gorideは大川株式会社傘下の新事業ブランドであり、訪日外国人および法人顧客向けに、ハイヤー・チャーターサービスを中心としたプレミアムモビリティ体験（空港送迎、観光ハイヤー、ビジネス送迎など）を提供しています。今現在東京、大阪、北海道（ライセンス申請中）にて都市型ハイヤーサービスを展開しています。

国境を越えた移動とビジネスをつなぐ、新しい価値創造に取り組んでいます。  
事業拡大に伴い、**事業開発・マーケティング・法人営業を横断的に担う総合職**を募集します。

ブランド公式サイト：www.go-ride.jp

### 【職務内容】

- ・ 公式サイトのコテンツ更新および新規チャーター商品の企画・設計
- ・ グローバル市場を中心としたマーケティング施策の立案・実行
- ・ 法人顧客（B2B）の開拓およびパートナーシップ構築（旅行会社、企業、各種団体など）

### 【Goride で働く魅力】

#### 事業の中核に近いポジションで、意思決定に関われる

Goride はまだ成長フェーズにあるため、本ポジションは「決められた業務をこなす役割」ではなく、事業をどう作り、どう伸ばすかを一緒に考え、形にする立場です。

- ・ 新しいハイヤー商品をどう設計するか
- ・ どの国・どの顧客層にどう届けるか
- ・ どんな法人パートナーと組むべきか

こうしたテーマに、経営に近い距離で関わるすることができます。

#### 職種に縛られない「本物の Generalist」経験

マーケティング、営業、企画だけではなく。

- ・ Web・SNS を通じた発信
- ・ サービス・プロダクトの企画設計
- ・ 法人顧客との商談・関係構築

を横断して担うことで、ビジネス全体を立体的に理解できるスキルセットが身につきます。

将来的に

- ・ 事業責任者
- ・ 新規事業立ち上げ
- ・ 起業・独立

を目指す方にとっても、非常に実践的なポジションです。

#### グローバルな顧客と、リアルな現場をつなぐ仕事

Goride の顧客は、世界中から日本を訪れる旅行者や、海外とつながる法人・企業です。

- ・ 英語を「社内用語」ではなく実戦で使える
- ・ 海外ユーザーの視点で、日本のサービスを再設計する
- ・ 現場（ハイヤー・移動体験）に根ざしたリアルなビジネス

机上の企画ではなく、現場と市場が直結したグローバルビジネスに携われます。

#### 日本の「移動体験」を世界基準へアップデートする挑戦

単なる移動サービスではなく、「日本らしい丁寧さ × グローバル基準の使いやすさ」を兼ね備えたモビリティ体験をつくることが Goride の目標です。

このポジションは、その価値を言語・プロダクト・パートナーシップを通じて世界に届ける役割を担います。

**【社内雰囲気】**

Goride チームは、日本を拠点としながらも、国籍や文化背景にとらわれない多様性に富んだメンバーで構成されています。現在、日本人メンバーと外国籍メンバーの比率はおおよそ 50:50。それぞれが異なる価値観や経験を持ち寄り、日々の業務に取り組んでいます。

私たちは、一人ひとりの個性やバックグラウンドの違いを尊重することを、組織づくりの前提としています。意見の出し方や働き方、物事の捉え方は人それぞれであり、その違いこそがチームの強さにつながると考えています。

Goride が大切にしているのは、日本企業ならではの「丁寧さ・正確さ・顧客第一の姿勢」と外資系企業に見られる「個性の尊重・フラットなコミュニケーション・結果重視の考え方」を融合させた組織文化です。

---

**Required Skills****【応募要件】**

- 英語での流暢な会話能力（ビジネスレベル）
- インターネット・デジタルサービスに対する基本的な理解力  
※IT 専門知識は不要
- 旅行手配、ハイヤー・旅客運送関連サービスにおける現場実務経験
- EC関連商品の企画、運営に携わる経験
- 新事業立ち上げへの挑戦意識を持つ方

**【求める人物像】**

- 職種にとらわれず、幅広く事業に関わりたい方
- 自ら考え、行動し、改善していくことを楽しめる方
- 日本の移動・観光体験をグローバルに進化させたい方

---

**Company Description**