半導体人材事業　ビジネスディベロップメントリード【 フルリモート 】

既存サービスを売るのではなく、顧客との対話から事業モデルを作り上げる

Job Information

Hiring Company
Tech Japan, Inc.

Subsidiary
TechJapan 株式会社

Job ID
1583998

Industry
Other (Recruitment Services)

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio
Majority Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description
Yamanote Line, Tokyo Station

Salary
6 million yen ~ 8 million yen

Work Hours
フレックスタイム制　（ コアタイム12:00–17:00 ） 8 時間

Holidays
完全週休二日制

Refreshed
November 24th, 2026 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 6 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level (Amount Used: English usage about 25%)

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

Tech Japan株式会社は、日印両政府が推進する経済産業省「India Japan Talent Bridge Program」の運営を担い、多くの日本企業のインド進出・採用支援を行ってきました。

インド工科大学（IIT）と提携した唯一のリクルーティング・プラットフォーム「Talendy」を運営し、卒業予定者の3人に1人が登録する最大のIIT人材データベースを保有。

日本企業に対し、
・インド現地採用
・開発チーム立ち上げ
・グローバルケイパビリティセンター（GCC）構築
・EOR（Employer of Record）による雇用支援
を一気通貫で提供しています。

日本政府はTSMCの熊本誘致・ラピダス設立など、半導体産業の国内回帰を国策として推進しています。しかし設備投資が加速する一方で各分野で深刻な技術人材不足が顕在化しています。
Tech Japanはこれまで、インドのエンジニアリング人材と日本企業をつなぐプラットフォーム事業を展開してきました。インド人材へのアクセス・採用支援・タレント管理の機能はすでに社内に確立されています。
次のステップとして、半導体企業に特化した人材ソリューションの構築に着手します。顧客の人材課題を深く理解し、研修・派遣・採用を組み合わせた新たな事業モデルを設計・実証できる人材が、現時点で唯一欠けているピースです。

■なぜ今このポジションか
日本政府はTSMCの熊本誘致・ラピダス設立・CHIPS法対応など、半導体産業の国内回帰を国策として推進しています。しかし投資が加速する一方で、半導体の各分野で深刻な技術人材不足が顕在化しています。
Tech Japanはこれまで、インドのエンジニアリング人材と日本企業をつなぐプラットフォーム事業を展開してきました。インド人材へのアクセス・採用支援・タレント管理の機能はすでに社内に確立されています。次のステップとして、半導体企業に特化した人材ソリューションの構築に着手します。顧客の人材課題を深く理解し、研修・派遣・採用等を組み合わせた新たな事業モデルを設計・実証できる人材が必要です。
代表および既存チームが並走します。あなたに求めるのは半導体業界における顧客開拓と、そこから得たニーズをもとに事業を作り上げる能力です。

主な業務
1. 顧客開拓・関係構築
- 半導体メーカー・製造装置メーカー・材料メーカー・半導体商社の人事・経営層への新規アプローチ
- 業界団体・展示会・カンファレンスを通じた中長期的な信頼関係の構築

2. ニーズの深掘りと課題構造化
- 顧客の採用計画・人材戦略・スキルギャップを経営・人事レベルでヒアリング
- 短期的な求人充足ではなく、中長期的な人材調達構造の課題把握
- ヒアリング内容を社内（タレント管理・研修チーム）へ要件として翻訳・共有

3. 事業モデルの設計・提案
- 顧客ニーズに基づく提供サービスの企画（Job/Hub活用・研修+派遣モデル等）
- 顧客へのソリューション提案資料の作成および提案実施
- パイロット案件の受注・推進・振り返りによる事業モデルの検証と改善

4. 社内連携・事業推進
- インド側チームおよびキャリアコンサルタントとの案件連携・情報共有
- 代表・PAメンバーと連携した政府機関・補助金対応の補完
- 事業KPIの設定・モニタリングおよび代表への定期報告

この仕事で得られるもの
日本の半導体産業が国策として再興するこの10年間に、その人材基盤をゼロから作る仕事です。顧客の課題を聞いて既存サービスを当てはめるのではなく、産業構造の変化を先読みしながら事業モデルそのものを設計する経験が積めます。
インドという世界最大級のエンジニアリング人材市場へのアクセスと、日本の半導体企業ネットワーク、この両方を持つポジションは現時点で市場に存在しません。あなたがその交点に立つ最初の人間になります。
大企業の中で予算と承認を待つのではなく、自分の判断で顧客と向き合い、提案を作り、事業を動かす。その裁量と責任が、このポジションの本質です。

Required Skills

必須要件
- 半導体・電子部品・製造装置いずれかの業界における法人顧客への提案経験（5年以上）
- 顧客の経営層・人事部門長クラスとの折衝・関係構築の実務経験
- 既存サービスではなく、顧客ニーズを起点に新しいソリューションを企画・提案した経験
- 事業の立ち上げフェーズ、または新規領域の開拓経験（社内新規事業・スタートアップ等）

歓迎要件
- 半導体業界の人材動向・スキル要件についての深い知見
- 外国人エンジニア・グローバル人材の採用・受け入れに関わった実務経験
- 英語での業務経験（インド側チームとの連携があるため。TOEIC 700以上または実務経験で代替可）

Company Description