



## 【アート作品の仕入れ営業】ギャラリー・ディーラーと共に“売れる作品”を見つける仕事

### Job Information

**Hiring Company**

Art to Heritage, Inc

**Job ID**

1586450

**Industry**

Retail

**Company Type**

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

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

**Train Description**

Hibiya Line, Roppongi Station

**Salary**

7 million yen ~ 16 million yen

**Refreshed**

June 30th, 2026 07:00

### General Requirements

**Career Level**

Entry Level

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

Fluent

**Other Language**

Chinese (Mandarin) - Business Level

英語 または 中国語（読み書き含む会話や交渉）

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

株式会社Art to Heritageは、「アートの価値を未来へ繋ぐ」というミッションのもと、現代アートを新たな資産クラスとして確すべく、富裕層向けの仲介事業を展開しています。

**【業務内容】**

現代アートを「資産」として流通させるため、ギャラリーやディーラーとの関係構築を通じて、将来価値の高い作品を仕入れる営業ポジションです。

アート作品を販売するのではなく、どの作家・どの作品が市場で評価されるかを見極め、適切なタイミングで仕入れ、流通させることがミッションとなります。

国内外のギャラリー・ディーラーとのコミュニケーションを重ねながら、作品情報の収集、作家動向の把握、仕入れ候補の選定を行い、成約に向けた交渉やデータ管理、販売戦略の企画にも携わります。アートフェアやギャラリー訪問を通じて市場のリアルを学びながら、投資価値のある作品を見極める“アートの目利き”として成長できる環境です。

#### ▶ 具体的な業務内容

- ギャラリー・ディーラーへのメール送信など、基本的な作家選定・アウトリーチ業務
- Researchチームと連携した作品評価サポート
- CRM・営業データの管理と入力
- 調達データのレポートニング
- 新規出品者候補のリスト作成・一次スクリーニング
- アートフェア・ギャラリー訪問を通じた実地学習

#### ▶ チーム体制と働く環境

- 現在、セールスチームは執行役員 COOを含む少数精鋭で構成されています。
- 営業戦略や顧客管理の仕組みなど、まだまだ改善の余地が多く、自ら提案し、仕組みをつくっていくフェーズです。新しい施策やアプローチを積極的に試しながら、チームとともに成長していける環境です。

#### 【主要事業と募集背景】

当社では、現在複数のプロダクトを運営しています。

主要事業： Art to Heritage

資産性の高い現代アート作品の仲介を展開

「アート投資」という新しい文脈で、急成長を遂げています。

この勢いを止めることなく、日本のアート市場を根底から変えていくため、私たちは営業組織の抜本的な強化に注力しています。

#### ▶ なぜ、今募集するのか

##### ① 「勝てる仕組み」が完成したため

営業利益の黒字化を達成し、高収益なビジネスモデルが確立されました。現在は、この成功パターンを武器に市場をこじ開ける「攻めの力」を必要としています。

##### ② 圧倒的な成長フェーズにあるため

収益・流通総額ともに前年を上回るペースで拡大しており、まさに市場を牽引していくステージにあります。

##### ③ 「個」の生産性が極めて高まっているため

1人あたりの生産性や取引単価が向上し、少人数で大きな成果を出すプロフェッショナルな体制が整いつつあります。この組織をさらに盤石なものにするためのコアメンバーを募ります。

日本のアート市場は、世界シェアで見ればまだ1%未満に過ぎません。この巨大な「伸びしろ」を自らの手で切り拓き、アートを「次世代へ受け継ぐ資産」として日本に根付かせる。そんなエキサイティングな挑戦に加わってくれる仲間を探しています。

#### 【アート市場と課題】

現在、世界の現代アート市場は約10兆円（650億ドル）規模に達しています。一方で、日本が占めるシェアはわずか1%未満にとどまっているのが現状です。この乖離は、単なる「文化の違い」ではありません。

以下の構造的な課題が、日本国内のアート業界には存在します。

- 情報の非対称性：クローズドな取引が多く、適正な時価が分かりにくい
- 流動性の欠如：購入した作品を再販する「二次流通」の仕組みが未整備である
- 資産としてのインフラ不足：欧米や中国、英国のように、アートを経済的な資産として流通させる仕組みが追いついていない

私たちは、現代アートがもっと身近で、わかりやすく、安心してアクセスできる世界をつくる必要があると考えています。

人々がアートに関心を持ち、触れる機会が増えることで、アーティストの育成が進み、現代アートが文化として確かな形で残っていく。

そして、アートを所有することの喜びが連鎖し、未来へと繋がる創造が生まれる社会 – それこそが、Art to Heritageが目指す世界です。

アートの流通を健全化し、資金が循環する仕組みをつくることで、アート本来の価値と豊かさを社会に届けたい。

そして、夢を追い続けるアーティストが道半ばであきらめることのないように――

Art to Heritageは、アートの未来を支える基盤を創り続けます。

#### 雇用形態

正社員

試用期間 3か月

#### 勤務地

弊社オフィス/ギャラリー

〒106-0031 東京都港区西麻布3-24-20 KASUMICHO TERRACE 6F

最寄り駅：

東京メトロ日比谷線「六本木駅」徒歩9分

東京メトロ日比谷線「広尾駅」徒歩10分

東京メトロ千代田線「乃木坂駅」徒歩10分

#### 給与体系

##### ① ベース固定給 + ② 評価賞与 + ③ 成果インセンティブ

① ベース固定給：306,000円～462,000万円

※ 経験・能力に応じて相談可

※ みなし残業代30時間分を含む

② 評価賞与：人事評価に応じた賞与（年2回支給）

③ インセンティブ：売上に応じた成果報酬（年4回支給）

実績

① 平均年収 1,180万円

② 年収レンジ 710万円～1,657万円

※ベースと賞与は2026年1月の直近実績ベース

インセンティブはQ2（2025年10～12月）の実績に基づく年換算値

#### 勤務時間

フレックスタイム制/標準労働時間8時間（コアタイム 11:00～15:00）

#### 休日休暇

完全週休二日制（土日祝休み）

オフィス併設のギャラリー営業時には土日祝の勤務の可能性あり

その場合は、他の日が休みとなります

#### 福利厚生

- 通勤手当
- 健康保険、厚生年金保険、雇用保険の加入（労災保険は事業所に適用）
- 健康診断
- アート購入補助金制度
- 語学スキル取得補助金制度
- チームランチ制度（規定に基づいたランチ代の支給）
- ホテル宿泊、交通費補助制度（提携先の利用時のみ）

---

#### Required Skills

##### 【応募に必要な経験・スキル】

- アート・文化業界への関心と基礎知識
- 富裕層の購買行動・金融・投資分野への関心をお持ちの方、または今後強い関心を持って学び続けられる方
- 基本的なPCスキル（Excel、CRM等）
- コミュニケーション力と学習意欲
- 日本語ネイティブレベル（N1以上）+ 英語もしくは中国語スキル（読み書き含む会話や交渉）

##### 【歓迎する経験・スキル】

- ビジネスレベルの中国語（読み・書きを含むオンライン・オフラインでの会話や交渉）
- プライベートバンク、証券会社（リテール）で富裕層顧客を対象とした接客・営業の経験や実績
- 投資商材や高級商材を扱った実績
- 個人・法人営業の実務経験
- スタートアップ、ベンチャーでの営業経験がある方
- オークション会社での営業実績
- 現代アートコレクターと折衝経験
- リード開拓を自身で行っていたご経験（紹介営業のご経験）
- 以下いずれかのご経験をお持ちの方
  - 個人成績で評価/報酬を受け取っていたご経験
  - 個人成績で表彰を受けたご経験

---

#### Company Description