



## 【VIP向けアート体験企画プロデューサー】富裕層向けアート投資体験や海外鑑賞アートツアーの企画・運営

### Job Information

**Hiring Company**

Art to Heritage, Inc

**Job ID**

1586451

**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**

3.5 million yen ~ 7 million yen

**Refreshed**

July 7th, 2026 08:00

### General Requirements

**Career Level**

Entry Level

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

Native

**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 固 するべく、富裕層向けの仲介事業を展開しています。

**【業務内容】**

富裕層顧客に向けて、アートを「投資対象」として体験してもらうための企画・イベントをプロデュースするポジションです。

アート投資の魅力を理解してもらい、まだ“顧客未満”の方々をファン化・顧客化していく役割を担います。国内外のギャラリーやアートマーケットと連携しながら、VIP向けイベントや海外鑑賞ツアーを企画・設計し、体験価値を最大化することがミッションです。企画立案から集客、当日の運営、振り返り、仕組み化まで一貫して担当し、アート投資の世界観を体験として形にしていきます。

また、クレジットカード会社やプライベートバンクなどとのアライアンスを通じて、富裕層向けの特別企画を共同で創り上げるなど、事業成長に直結するプロジェクトを推進していただきます。

### ▶ 具体的な業務内容

#### ① VIP向けイベント/体験プログラムの企画・プロデュース（中核ミッション）

- ・月数回開催される「アート鑑賞会イベント」の統括
- ・企画、集客戦略、運営設計、当日運営、振り返りまで一気通貫
- ・顧客満足度向上および成約率アップに向けた体験設計
- ・導線、コンテンツ、コミュニケーション、オペレーションの改善

#### ② 海外アート鑑賞ツアーの企画・引率（英語使用）

- ・主要な海外アートマーケットへの顧客向け特別ツアーの企画、現地リサーチ、交渉、プロデュース、アテンド
- ・国内外のギャラリー/施設との調整や交渉
- ・お客様にお渡しするパンフレット等のクリエイティブ企画（必要に応じて）

#### ③ 体験価値を「仕組み」にする（標準化・ナレッジ化）

- ・運営テンプレート、チェックリスト、パートナーリスト等の整備
- ・KPI設計（参加率、満足度、商談化など）と改善サイクルの運用

#### ④ アライアンス連携の推進（体験価値を生む提携設計）

- ・クレジットカード会社のプラチナ・ブラックカード事務局、プライベートバンク等との連携において、VIP向け企画の設計・実行を中心に推進
- ・提携先とのリレーション管理、共同施策の企画・改善

### 【仕事の魅力】

#### ① 成長フェーズにある組織で「初」の試みをリードする

これまで都内を中心に展開していたディナーイベントを、今年は関西（大阪・名古屋）へも拡大。拠点拡大に伴う新規プロジェクトの立ち上げに携わることができ、ご自身のアイデアが事業の成長に直結するダイナミズムを実感いただけます。

#### ② 語学力を武器に、グローバルな「リサーチ&クリエイティブ」を形にする

ツアー企画に伴う現地リサーチから、国内外のギャラリーとの交渉、さらにはお客様にお渡しするパンフレットのデザイン企画まで、一貫して携わることができます。語学力を活かした海外リサーチはもちろん、クリエイティブな視点で「アートの旅」をデザインする面白みがあります。

#### ③ 世界最高峰のアートシーンに触れる「VIP体験」をプロデュース

富裕層のお客様に向けたアートツアーの企画・運営を通じ、世界のアートシーンの最前線に深く関わることができます。昨年度は台北やニューヨークへのVIP限定ツアーを実施し、現代アーティストのスタジオ訪問やサザビーズの下見会など、一般では立ち入ることのできない極めて希少な体験をプロデュースしました。

### 【募集背景】

当社のビジネスは拡大フェーズに入り、これまで培ってきた成功パターンをさらに強化しながら、より多様な顧客接点をつくっていく段階にあります。

その中で重要になるのが、富裕層のお客様に対して提供する体験価値を磨き込み、事業成長につながる形で再現性を高めていくことです。

本ポジションでは、国内外のイベントやツアーを含むVIP向け体験を企画・設計し、実行までリードすることで、顧客満足とLTVの向上を推進していただきます。拠点拡大（関西エリア等）や新しい取り組みも進む中で、ゼロから立ち上げ、改善し、仕組み化していける方を募集します。

### 【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だと考えています。

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（年2回）

① 想定年収：367万円～700万円

※ 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）

### ▶ 実績

2026年1月改定後の最新ベース給与に基づく年換算値

※評価賞与（年10%想定）を含む

Director：平均年収 1,251万円 / レンジ 924万～1,650万円（役割：組織マネジメント・事業成長責任）

Manager：平均年収 678万円 / レンジ 594万～730万円（役割：チームビルディング・KPI管理）

Member：平均年収 502万円 / レンジ 396万～594万円（役割：担当業務の遂行・成果創出）

※高収益なビジネスモデルの確立により、営業利益の黒字化を達成。

この「勝てる仕組み」による利益を社員へ還元すべく、2026年1月に全社的なベース給与UPを実施いたしました。圧倒的な成長フェーズにおいて、共に市場を牽引する方を正当な報酬でお迎えます。

▶ ストックオプションあり

#### 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】

- 社会人経験2年以上
- 企画・マーケティング、または法人営業（外部機関との交渉・折衝を含む）への強い興味・志向
- 対外折衝能力（関係者を巻き込み、合意形成に導く論理的思考と交渉力）
- グローバル・コミュニケーション力
- ビジネスレベルの英語力（TOEIC 800点以上目安）
- 海外のギャラリーや施設との直接交渉、海外ツアーの引率/アテンドが可能なレベル
- PCスキル（Googleスプレッドシート、ドキュメント等）

### 【歓迎する経験・スキル】

- イノベティブな発想を、実行可能な計画に落とし込み、最後までやり切れる方
- 企画を「世界観」だけで終わらせず、目的・制約（予算、導線、リスク、品質）を踏まえて構造化し、運営設計まで組み立てられる方
- 正解のない環境で試行錯誤を楽しみ、改善を回し続けられる方
- Demand・Supply・Researchなど多部門と協働し、全社のシナジーを生み出せる方
- 急成長スタートアップ特有のスピードと不確実性を前向きに楽しめる方
- 建築/空間デザイン/展示設計/体験設計など、構造立てて組み上げるプロセスに強みがある方

### 【選考フロー】

1. 書類選考
2. カジュアル面談（希望者のみ）
3. 面接（2回）、資質能力検査
4. 最終面談
5. 内定

応募から内定までは約2～3週間。スピード感をもって進めつつ、相互理解を大切にしています。

---

## Company Description