



【ヘルスケア×新規事業】事業プロデューサー(メンバー) / 業界横断型ヘルスケアプラットフォームの事業創出

Job Information

Recruiter

Software Engineering Co.,LTD

Hiring Company

コンサルティング

Job ID

1610003

Division

事業プロデューサー(メンバー) / ライフデザイン事業部

Industry

Business Consulting

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Salary

6.5 million yen ~ 8 million yen

Salary Bonuses

Bonuses included in indicated salary.

Work Hours

9:00 ~ 18:00 (休憩1時間) ※毎週第1営業日は8:30 ~ 17:30

Holidays

土日祝休み。有給は入社半年後10日～。慶弔・生理・看護・育児介護休暇あり

Refreshed

September 1st, 2026 14:10

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 10 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

ポジション：【ヘルスケア×新規事業】事業プロデューサー(メンバー) / 業界横断型ヘルスケアプラットフォームの事業創出
 仕事内容：産官学のパートナーと連携し、ヘルスケア領域の新規事業構想、協業・出資提案、実証実験、事業立ち上げを推進します。

Required Skills

(当社は志やポテンシャルを重視しており、幅広いご経験の方を歓迎いたします) ビジネスを通じた社会課題解決において、社会的重要なテーマをビジネスとして成立させることへの強い興味・関心をお持ちの方官民両領域において、単なる社会貢献のための課題解決ではなく、継続的に収益化する事業創造への興味・関心をお持ちの方社内外の様々なステークホルダーと関係性を構築し、困難な状況下でも折衝を行っていくコミュニケーション能力をお持ちの方<歓迎> 以下いずれかのご経験/スキルをお持ちの方は、尚歓迎いたします~経験ベース~医療/ヘルスケア業界、通信業界、保険業界における、営業、営業企画、マーケティング等のご経験事業会社における経営企画/事業企画のご経験、特に他事業者との協業経験コンサルティングファームや調査会社等でのリサーチ業務やプロジェクトワーク経験メガベンチャー等での資本業務提携をリードした経験~スキルベース~調査・分析能力: 技術/ビジネス動向をはじめとした、情報収集スキルPJ型の業務遂行力: プロジェクトマネジメント、資料作成、レポーティングスキルシナリオプランニング力: 自ら課題を見出し、事業プランを立てていくスキル特定分野の知見: 医療、ヘルスケアに関する知識コミュニケーション能力: 様々なバックグラウンドの方の発言の本質を理解し、かつ自分の考えを適切に伝えることができる能力英語でのコミュニケーション能力 (TOEIC 850点以上相当) <志向・お人柄など> 当事者意識: 責任感をもって、主体的に業務に取り組んでいかれる方柔軟性: 社内外から求められる役割・業務に対し、相手の考えや背景を汲み取りながら、柔軟に対応を行っていける方好奇心・成長意欲: 不確実性のある未知の課題にも前向きに取り組む姿勢、高い成長意欲会社名 イーソリューションズ株式会社設立1999年1月20日所在地〒105-6017東京都港区虎ノ門4-3-1 城山トラストタワー17F連絡先TEL 03-5733-5033 (代表) MAIL recruit@e-solutions.co.jp役員構成代表取締役社長 佐々木 経世取締役 金岡 克己 (株式会社インテック 特別参与) 取締役 小川 周哉 (TMI総合法律事務所 弁護士) 監査役 今村 由幾 (TMI総合法律事務所 弁護士)

Company Description

新規事業開発を通じて、「社会課題の解決」と「クライアント企業の成長」を同時に実現する「事業プロデュース」を行う会社です。私たちが手がける新規事業は、CSV (Creating Shared Value) という考え方に基づき、「社会的価値」と「経済的価値」を事業を通じて同時に生み出すことを目指しています。構想や提案にとどまらず、社会に実装され、継続的に価値を生み出す「事業をクライアントと共に創ること」を私たちの役割としています。なぜCSVの経営アプローチを前提とした新規事業に取り組むのか気候変動、感染症、エネルギー問題、国際秩序の変化など、世界は大きな転換期を迎えています。こうした中で企業には、社会課題への向き合いを、単なる取り組みではなく事業として成立させることが求められるようになりました。一方で、企業の多くは社会課題を事業として成立させるにあたり、試行錯誤を重ねている段階にあります。そこで私たちは、25年以上この領域で培ってきた「事業プロデュース」のノウハウを通じ、新規事業により持続可能な社会貢献を目指す日本企業のポテンシャルを最大化し、持続可能な未来へ貢献したいと考えています。社会課題解決を事業として成立させる方法コンサルティング業界では、業務効率化やフレームワーク提供を起点とした支援が主流です。一方で私たちは、社会課題や市場を構造的に捉え、事業として成立する構想を描くことを重視しています。クライアントに提案するだけでなく、事業パートナーとして共に考え、共に動き、戦略立案から実行・定着までを「事業プロデューサー」の立場で伴走します。この仕事を通じて身につく力「事業プロデューサー」とは、社会課題や市場の構造を整理し、関係者を巻き込みながら、事業を「構想」から「実行」まで前に進められる人です。この環境で培われるのは、AIが前提となる時代においても、答えのない問いを構造化し、意思決定の軸を描き、多様なステークホルダーの合意を形成しながら、形ある事業へと導く力です。変化が激しく正解が見えにくい時代において、こうした力はますます重要性を増しており、立場や価値観の異なる人々と共に事業を形にする力として、あらゆる領域で求められています。