# 【東京】ソリューションデリバリー(導入コンサル/プロジェクトマネジメント)｜ポテンシャル採用｜業界未経験可！

**【未経験からグローバルITへ】英語を活かして地方創生・物流革命を主導！**

## Job Information

**Hiring Company**
SWAT Mobility Japan

**Job ID**
1618764

**Industry**
Software

**Company Type**
International Company

**Job Type**
Permanent Full-time

**Location**
Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

**Salary**
4.5 million yen ~ 6.5 million yen

**Work Hours**
9:00 ~ 18:00

**Holidays**
土日祝日、年末年始 / 年次有給休暇14日 / 産前産後休暇、育児休暇あり

**Refreshed**
November 2nd, 2026 18:49

## General Requirements

**Minimum Experience Level**
Over 1 year

**Career Level**
Mid Career

**Minimum English Level**
Daily Conversation Level

**Minimum Japanese Level**
Native Level

**Minimum Education Level**
Bachelor's Degree

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

## Job Description

**≪募集要項・本ポジションの魅力≫**

- 営業フェーズから現場伴走まで、交通・物流最適化を支えるプロジェクト推進・導入支援を担う
- 1年目から自治体・大手案件の主担当として顧客折衝から導入まで一気を貫しスキルを磨ける
- 前例のない新規領域で仕組み自体を構築し、地域の交通・物流課題の解決に直接貢献できる

- 海外エンジニアと協働し英語力を活かせる。出張を含むフレキシブルな働き方が可能

**【業務内容】**
＜フェーズ1|提案・スコープ定義(契約前)＞

- 営業メンバーと共にお客様を訪問し、現場のオペレーションと運行/配送データからボトルネックを特定し、「解くべき課題」の定義
- 「いつまでに、何を、どれくらい費用で実現するか」というプロジェクトスコープの定義(要件定義、導入シナリオ設計、社内コスト算出、導入スケジュール立案)
- お客様の「これが欲しい」という要望の背景にある業務上の目的まで掘り下げ、必要な要件の特定
- 自社プロダクトで解ける範囲・解けない範囲を見極め、代替案や新しい活用方法をお客様に提案
- 導入シミュレーション/データ分析レポートの作成と、お客様への説明

＜フェーズ2|プロジェクトマネジメント(契約後)＞

- サービス導入プロジェクトの推進(WBS設計、スケジュール管理、課題管理、リスク管理、変更管理)
- お客様の担当者だけでなく、その上長、実際にシステムを使う現場の方、社内チームまで含め、関係者全員の認識を常に一致させ続けること(プロジェクトの失敗の多くは技術的な問題ではなく、関係者間の認識のずれから生まれます)
- 自分でコントロールできない調整(お客様や海外チームへの依頼、関係者の日程確保)を先に押さえる段取り
- シンガポール本社のプロダクト/エンジニアチームへの要件の橋渡しと認識合わせ
- 住民説明会やドライバー・運行管理者向けトレーニングなど、現場に立つ立ち上げ支援
- サービスローンチ時の現場オペレーション支援、ユーザーオンボーディング

＜フェーズ3|安定稼働と価値の拡大＞

- 稼働後数か月の伴走と、運用データに基づく改善提案
- 現場で得た知見をプロダクトチームへ還元し、プロダクトの改善に反映させる
- 追加拠点への展開やアップセル/クロスセルの提案

＜新規領域への挑戦＞

- 前例のない業界・ユースケースにおける第1号案件を、自ら進め方を設計して形にする
- 立ち上げ中のデータ分析/データ連携基盤事業など、手順書のない領域で仕組みそのものを作る

■この仕事で得られる経験：

- 提案から導入まで一気通貫で担当し、ソリューション提案力とプロジェクト推進力の両方が同時に身につく
- 大企業では分断されがちな「顧客折衝」「要件定義」「開発チームとの調整」「現場導入」を、一気通貫で経験できる
- 少人数のチームであるため、入社1年目から自治体や大手企業向けのプロジェクト主担当として活躍できる
- 世界12カ国から集まった多様なバックグランドを持つプロダクト/エンジニアチームと日常的に協働し、実務の中で英語を活
- 用できる
- 住民やドライバーと直接接するため、自らの仕事が地域の課題を解決している実感を得られる

■ミッション：
ソリューションデリバリーは自社のテクノロジー、プロダクト、それを用いたソリューション提供のプロフェッショナルとして、“Make things happen”を掲げ、お客様課題の解決策の検討と、その実現を担います。契約前の営業フェーズから営業メンバーと共にお客様の現場に入り、「何が課題でいつまでに、何を実現するのか」というプロジェクトのスコープそのものを定義します。

契約後は、自治体・交通事業者・物流企業の現場と、シンガポール本社のプロダクト/エンジニアチームの間に立ち、サービスを立ち上げ、安定稼働まで伴走します。このポジションの成否を分けるのは、技術的な知識量ではありません。プロジェクトの早い段階でお客様や関係者の信頼を得られるか、そして立場の異なる関係者全員の認識を一致させ続けられるかどうかです。前例や教科書のないプロジェクトが大半であり、定型業務は少なく、業務プロセスそのものを自ら作り、周囲を巻き込んでプロジェクトを推進することが求められます。

■募集背景：
SWAT Mobilityの日本法人は2020年2月に設立され、これまでに国内70地域以上、30社以上にサービス導入の実績があります。現在はAIオンデマンド交通・物流配送最適化に加え、交通データ分析やデータ連携基盤といった新規事業の立ち上げも同時に進めており、案件数・対象領域ともに急拡大しています。日本チームは9名、うちソリューションデリバリー&サービスは5名という体制のため、入社直後から案件の主担当を持つことになります。今回の募集では、経験年数や専門知識よりも、お客様と正面から向き合い、前例のない課題にも自ら手を挙げて挑める方を重視して採用します。

■当社について：
交通・物流業界の課題を解決するシンガポール発のグローバルスタートアップです。世界記録を保持しているルーティング・アルゴリズムを使用した相乗り送迎アプリや物流向け配送ルート最適化システムを世界7カ国で提供しています。
NEC、NIPPONEXPRESS、中部電力、東京大学エッジキャピタルパートナーズ、グローバル・ブレインといった日本の著名な事業会社やVCから出資を受けており、フォーブス・アジア注目の100社にも選出されました。

＜主な実績＞
白馬村白馬村で昨冬に延べ12,000人が利用したAIオンデマンド交通をレストラン予約と連携し、本格運行開始
https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000027.000060196.html
三鷹市大沢地区AIデマンド交通実証運行にシステム提供
https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000011.000060196.html
広島県向けにモビリティデータ連携基盤を構築・提供開始
https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000033.000060196.html

**【雇用形態】**
正社員

**【給与】**
・月給：37.5万円 ~ 54.2万円
・45時間分の固定残業代を含みます。
・賞与は別途支給となります。（ 業績による ）

**【就業時間】**
9:00 ~ 18:00

**【勤務地】**
東京都千代田区麹町6丁目6番2号 番町麹町ビルディング 5F

**【休日休暇】**
・土日祝日、年末年始
・年次有給休暇：14日
・産前産後休暇、育児休暇：あり

**【待遇・福利厚生】**

・雇用保険
・労災保険
・厚生年金保険
・健康保険

【選考フロー】

・書類選考

・一次面接(対面またはオンライン)

・最終面接(基本的に対面)

※リファレンスチェックあり

## Required Skills

**【必須要件】**

- 社会人としての実務経験 (業界・職種は問いません。IT・コンサルティングの経験は不要です)
- 立場や価値観の異なる相手と信頼関係を築き、協働して物事を前に進めた経験(仕事・チームスポーツ・団体活動のいずれでも構いません)
- メールやチャットだけに頼らず、電話や訪問も含めて、自ら関係者に働きかけられること
- 全国のお客様先への出張や、現場に立つ業務に前向きに取り組めること
- 日本語:ネイティブレベル(お客様との折衝、提案資料の作成)

**【歓迎要件】**

- 英語力(必須ではありません)。
  使用場面は、シンガポール本社のプロダクト/エンジニアチームとの仕様相談、各国メンバーとの情報共有、グローバル会議での報告です。入社時点では「英語を使って学び、伝えようとする意欲」があれば十分で、実務の中で伸ばしていける環境です。
- 法人営業・ソリューション営業の経験
- 社内外のステークホルダーを巻き込んでプロジェクトを進めた経験
- チームスポーツや団体活動において、キャプテン・主将・幹部など主体的な役割を担った経験
- スタートアップ、新規事業など不確実性の高い環境での経験
- プロジェクトマネジメントの基礎理論(PMBOKなど)を体系的に学ぶ意欲
- 交通・物流業界に関するドメイン知識
- 中長期的に成し遂げたいことがあり、その途上に弊社での経験が当てはまる方

**【求める人物像】**

- プロジェクトの初期段階から自ら関係者に働きかけ、短い期間で信頼を得られる方。成果物の質と同じくらい、「この人に任
- せておけば大丈夫」と思われることが成果を左右する仕事です
- 立場の異なる関係者の間で生じる認識のずれに敏感で、こまめに確認し、全員の認識を揃え続けられる方
- 完璧な準備がなくても、自ら議論を整理し、次のアクションを示して場を前に進められる方。頭の良さよりも、小さな勇気と積極性を重視します
- うまくいかない原因を環境や他者に求めず、「まず自分がやりきる」と考えられる方
- 困難な局面でも逃げずに、お客様のもとへ足を運び、正面から向き合える方
- わからないことを素直にわからないと言え、自己流に固執せず、社内の知見や助言を受け入れることができる謙虚な方
- 現状の自分に満足せず、学び続けて自分を高めたいという意欲のある方

※交通・物流業界やITの専門知識、技術スキルの有無は問いません。このポジションに求められるのは、自分ひとりで答えを出すことではなく、社内外の専門家を束ね、お客様との信頼関係を土台にプロジェクトを成功に導くことです。知識は入社後にキャッチアップできる環境と支援があります。