



## グローバル企業・外資×ハイクラス転職

「語学力」を活かす転職なら、JAC Recruitment

【800～1200万円】 【次世代ロケット「Rockoon」】 事業開発

AstroX株式会社での募集です。 事業企画・事業開発のご経験のある方は歓迎で...

### 募集職種

#### 人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

#### 採用企業名

AstroX株式会社

#### 求人ID

1576146

#### 業種

自動車・自動車部品

#### 雇用形態

正社員

#### 勤務地

東京都 23区

#### 給与

800万円～1200万円

#### 勤務時間

10:00～19:00

#### 休日・休暇

【有給休暇】有給休暇は入社後7ヶ月目から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 土 日 祝 日 夏...

#### 更新日

2026年02月05日 16:35

### 応募必要条件

#### キャリアレベル

中途経験者レベル

#### 英語レベル

流暢

#### 日本語レベル

ネイティブ

#### 最終学歴

大学卒：学士号

#### 現在のビザ

日本での就労許可が必要です

### 募集要項

【求人No NJB2278464】

AstroXについて

AstroXは「誰もが気軽に宇宙を使える未来」を創る、民間宇宙スタートアップ企業です。日本の宇宙開発において大きな課題である衛星打ち上げロケット不足を解決し、日本が宇宙開発のリーダーになる世界を目指します。Rockoon方式（独自）での衛星打ち上げロケットの開発を行っています。

Rockoon方式とは？

Rocket+Balloonの造語で、気球（Balloon）でロケットを成層圏まで運び、空中で点火して発射する打ち上げ方式のことです。2024年2月現在時点では、方位角制御を行っての気球からの空中発射は、世界中で弊社だけが成功している技術となり

ます。

#### <職務内容>

AstroXの成長をけん引する事業開発を担っていただきます。

- ・事業戦略立案
- ・事業戦略に基づいたスポンサーシップ獲得、並びにパイロードサービス（ロケットで衛星を輸送するサービスのこと）の営業活動全般
- ・上記に付随した展示会の企画・運営・営業

## スキル・資格

#### 【必須要件】

- ・大学学部卒以上
- ・法人営業経験5年程度以上
- ・イベント企画及び運営、実務経験

#### 【歓迎要件】

- ・広告代理店、又は事業会社マーケターとして、年間予算億円単位以上で広告宣伝を行った経験
- ・ビジネス会話レベル以上の英語力
- ・技術系商材の法人営業経験1年以上

#### 【求める人物像】

弊社では以下のような行動指針を策定しています。共感いただける方からのご応募をお待ちしております。

- ・クイック&コンパクト

民間・スタートアップで宇宙産業に挑む意味。それは兎にも角にも「スピード」。「返信のスピード」「挑戦のスピード」「開発のスピード」「着手のスピード」とにかくアウトプットを早くしていこう。100点のアウトプットを目指すのではなく、まずはクイックに30点でもアウトプットしよう。それが結果的に一番早く100点に辿り着ける。

- ・失敗の数は多いほど評価

たくさん挑戦してたくさん失敗しよう。大事なものは打率ではなく何本ヒットを打ったかだ。もちろん失敗はクイック&コンパクトに。

- ・優秀な個人より、優秀なチーム

個々がプロフェッショナルであり続けることは大前提。その上でどれだけ優秀でもチームの能力を下げる人は不要だ。明るい人、優しい人、他者を慮る人。そういった人が評価される組織にする。

- ・全員ラストマン

常に新しい挑戦を行うなかで、誰が取り扱うのが明確化されていないボールがたくさん発生します。落ちているボールは自主的に拾い合う責任感の強い人の集まりであろう。そしてそういう人が評価される会社であろう。

- ・いいやつであろう

AstroXではいいやつを徹底的に評価します。社内政治をする人、メンバーの悪口をいう人、相手を萎縮させパフォーマンスを下げる人。そういった人は不要だと考えています。それぞれが尊敬し合えるいいやつが集まりをつくることを徹底します。

- ・心はホットに。頭はクールに

心をホットに熱い気持ちで仕事をしよう。その上で頭はクールに、常に冷静な意思決定を行おう。

## 会社説明

私たちは「宇宙開発で“Japan as No.1”を取り戻す」「民間発の国産ロケットスタートアップとして、日本を宇宙開発におけるグローバルリーダーに押し上げる」をスローガンに掲げる日本のスタートアップ企業です。<Why?>・何故、輸入ロケットではなく、「国産ロケット」なのか?→ロケットは軍事技術と密接に関係するため、防衛観点から「地産地消=製造した国でしか打ち上げられない」という制限があり、輸入ロケットを使用する場合、コストが膨大になりがち、という課題があります。・何故、民間スタートアップなのか?→これまで宇宙開発の領域は国主導で研究開発が行われてきましたが、どうしても慎重にならざるを得ない部分があり、開発スピードに課題があると言われてきました。・何故、日本発の宇宙開発なのか?→少子高齢化が急速に進み、経済成長が鈍化し続ける現代日本において、世界でリーダーシップをとれる可能性が高い領域が、実は「宇宙」なのです。風の影響で、「どうしても飛翔体は東に流れる」という前提の中、「日本は東側が海」という世界的に見ても圧倒的な地理的アドバンテージがあります。また、かつて「ものづくり」で世界を席巻したことから分かるように、「真面目で勤勉、手先が器用な国民性」と製造業の相性が良く、宇宙開発は日本の経済を牽引する重要な産業のひとつになると期待されています。・何故、Rockoon方式なのか?→現在、イーロンマスク率いるSpaceX社が人工衛星通信サービス「Starlink」を提供するように、ITや通信の領域から、宇宙進出が加速しています。そういった、世界的な宇宙ニーズの高まりから、現在、世界中で衛星を打ち上げるためのロケットが不足しており、また、その膨大なコストも、マーケットの成長を妨げる大きなボトルネックとなっています。「安価なロケットの安定供給」という市場のニーズに答えるためのひとつの解が「Rockoon方式」なのです。現在、海外では、飛行機でロケットを運び、空中で打ち上げるという技術は確立されていますが、飛行機よりも気球は「安価」で「安全」、そしてより「高い」高度までロケットを運ぶことができます。しかしながら、ロケットを空中で姿勢制御し、安定射出を実現することが技術的に難易度が高く、現時点で成功しているのが世界中で弊社のみ、となっており、弊社の競合優位性の源泉となっております。