



【事業企画部】事業企画メンバー

アガサ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す。

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

アガサ株式会社

求人ID

1579240

業種

ソフトウェア

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

550万円 ~ 700万円

休日・休暇

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社時5日付与、その後6ヶ月後にさらに5日付与。 【休日】完全週休二日制 土 日...

更新日

2026年02月19日 16:47

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

ビジネス会話レベル

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

高等学校卒

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 NJB2360029】

業務詳細

<募集背景>

昨年4月に事業企画部を新設し、当社の中長期的な成長を支える中核組織として、事業運営の高度化と新たな成長機会の創出に取り組んでいます。

具体的には、事業運営を定量的に評価・改善するためのKPI設計および運用、経営視点での事業戦略策定、次の事業の柱をつくるための新規事業開発（海外事業含む）、さらに事業投資を最適化するための補助金活用など、担う領域は年々広がっています。

一方で、これらの取り組みを個別最適ではなく、全社視点で一貫性を持って推進していくためには、組織体制のさらなる強化が不可欠な状況です。

そこで今回、事業企画部の一員として、KPIを軸とした事業運営の推進や、新規事業・事業開発プロジェクトを主体的に

リードしていただける方を募集することとなりました。

<具体的な業務>

(1) 事業KPIの設計・運営推進

役員会・社内向けのKPIレポート作成KPI分析および示唆の抽出（経営・現場へのフィードバック）KPIの定義・更新・運営ルールの設計／管理BIツール等を活用したKPI運用プロセスの構築・改善

(2) 新規事業開発プロジェクトのPM（補助事業含む）

- ・補助事業申請に向けた企画書・各種関連書類の作成および取りまとめ
- ・新規事業／事業開発プロジェクトの推進

WBS作成・進捗管理

リスク・課題管理

関係者（社内外）との各種会議調整・ファシリテーション

- ・ドメインエキスパート（社内外）を巻き込んだプロジェクト推進

スキル・資格

必須要件

以下の経験を2年以上お持ちの方

- ・CS業務フローの設計・標準化
- ・SaaS企業におけるCS
- ・事業オペレーションの設計・改善経験
- ・事業成長・スケールを前提とした業務設計の経験

歓迎要件

- ・ビジネスレベルの英語力
- ・システム開発／サービス開発におけるPM経験
- ・システムに関する基本的なケーバリティヘルスケア
- ・治験のドメイン知識

求める人物像

- ・社内外の関係者と円滑にコミュニケーションを取りながら、プロジェクトを自立的に推進できる方
- ・経営層、現場メンバー、外部パートナーなど、立場や背景の異なる関係者の意図を汲み取り、目的達成に向けて主体的に行動できる方
- ・ヘルスケア・治験領域や当社プロダクトに対して、強い好奇心を持ち、積極的にキャッチアップできる方
- ・変化の多い環境の中で、事業企画部の成長に当事者意識を持って取り組める方

会社説明

医療機関、製薬会社向け文書管理クラウドサービスの提供。治験・臨床研究の文書をプロジェクト単位で共有し、管理・保存するためのクラウドサービス「Agath」の開発・提供しています。「世界中の人々の健やかな人生のために」という使命のもと、テクノロジーの力で医療とライフサイエンスをつなぐプラットフォームを提供し、世界中の医療機関や製薬企業の発展を支えるインフラとなることを目指しています。■社会貢献性コロナウィルスの流行により、治験領域に大きな注目が集まりました。「治験」とは「薬の候補」を健康な成人や患者に使用して、効果や安全性、治療法（適正な投与量や投与方法）などを確認する目的で行われる「臨床試験」のことです。製薬会社は「治験」の結果をもって厚生労働省に申請し、薬として承認されてはじめて、多くの患者に安心して使われるようになります。厚生労働省の規制を遵守しながら進める必要があります、薬の開発には約9年～16年かかるといわれています。そのうち、必要な事務処理関連にかかる時間は約62%にも上ります。コロナの流行により、この現状がより問題視されるようになり、アガサの「治験・臨床研究クラウドサービス」は急速に導入機関を増やしています。薬の開発に関わる様々なステークホルダーで使用しているあらゆる紙文書を電子化することで、日本の医療全体に貢献しています。■グローバルへの可能性フランスとアメリカにすでに拠点があり、現在顧客の3割が海外顧客です。海外を見据えてIPO前から事業展開をしているため、今後さらなる成長が期待されます。