旅行業界向けVertical SaaSのプロダクト・コンサル（Strategic PM）【事業責任者候補】

旅行業界発 / SaaSでプロダクト戦略PM / 事業責任者候補

募集職種

採用企業名
株式会社TOKI

求人ID
1581640

業種
ソフトウエア

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下)

外国人の割合
外国人 少数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 渋谷区

最寄駅
東急東横線駅

給与
700万円 ~ 1200万円

勤務時間
所定労働時間：7時間 ※コアタイム制（11:00~17:00）

休日・休暇
土日祝　※プロジェクトによっては変動あり

更新日
2026年11月23日 03:00

応募必要条件

職務経験
3年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
日常会話レベル (英語使用比率: 10%程度)

日本語レベル
ネイティブレベル

日本語N1レベル

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

会社概要 / About TOKI
TOKIは、**世界中のUltra High Net Worth Individuals（UHNW）に向けて、本格的な日本の文化を軸としたオーダーメイドの体験をプロデュースするLuxury Travel Company**です。
我々の仕事は、単なる「旅行・体験・イベントの手配」ではあらず、お客様毎の価値観、美意識を深く理解し、その方の記憶に一生残る体験を創り上げることです。

またインバウンド業界のハイエンド旅行・文化体験のパイオニアでありながら、同時に、私たちは旅行業界そのもののアップデートにも挑戦しています。
デジタル×トラベルの視点から、**旅行業務をDX化するSaaSプロダクト「TRAVESENS」も自社開発**し、AI技術も取り込みながら、産業の革新を目指します。

⌒ Why TOKI⌒
From “Luxury Travel + TravelTech” to **“AI Operational Agent in High-Touch Travel Sector”**
「日本初、世界のラグジュアリー旅行の業界のホスピタリティインフラとなる」

現在当社は、
「サービス × SaaS」という二軸モデルから進化し、
Luxury Travel Infrastructure and AI Agentへの転換を進めています。

目指している状態は以下の通りです。

- 高級・複雑案件を安定的に運用できる業界基盤の確立
- サービスで蓄積したコンテキストを構造化するOSの高度化
- 将来的なAI統合およびトランザクション機能の実装

プレイヤーとして案件を受注する立場から、業界全体の運用基盤を提供する立場への移行です。

⌒ What Awaits You ⌒
この仕事で得られるのは、旅行業界のDXを内側から変え、業界課題を解決する圧倒的な経験です。

・産業構造を再設計するポジション
旅行業界という巨大市場の非効率を、テクノロジーで構造的に変革する中核を担います。
・プロダクト × 事業 × 経営の横断経験
単一機能の改善ではなく、収益構造・顧客価値・市場戦略を統合的に設計する経験できます。
・成長曲線を描く側の意思決定機会
戦略立案から実行、検証、再設計までをリードし、会社の成長スピードを自ら規定できます。
・0→1の思想と1→100の実装を両立する挑戦
理想論ではなく、スケールする事業モデルへ落とし込むリアルな経営判断に関われます。
・業界キープレイヤーとの高次元な折衝
大手旅行会社・ホテル・エンタープライズとの対話を通じ、市場のルールメイキングに関与が可能です。
・資本・組織・プロダクトを統合する視座
組織設計、人材戦略、アライアンス構築など、経営レイヤーでの意思決定経験が積めます。
・“旅行の未来”を定義する当事者性
単なる業務効率化ではなく、旅行業界の働き方・価値創出のあり方そのものを再定義します。

単なる業務改善にとどまらず、旅行産業の未来を再設計する挑戦の舞台です。
TRAVESENSで、その変革の中心に立ってみませんか。

■ポジション概要
旅行業界向けVertical SaaSのプロダクト責任者候補（Strategic PM）を募集します。

TRAVESENSは、複雑かつ高単価な商流を持つ旅行業界において、 業務オペレーション・承認構造・収益管理を横断的に再設計する基幹プロダクトを展開しています。

本ポジションは単なる導入PMではありません。
顧客ごとの業務要件を整理するにとどまらず、
・どの顧客セグメントを主戦場とするか
・どの業務構造を標準化し、どこを可変領域として残すか
・どの機能に投資すればARRが最大化するか
・価格設計をどう最適化するか
・解約率をどう抑制するか
といった、SaaSとしての事業設計そのものを担うポジションです。

顧客対話を通じて本質課題を抽出し、それをスケーラブルな仕様へ昇華させ、 PMFの確立およびARR最大化に責任を持っていただきます。

将来的には、**プロダクト戦略全体を統括するPdM / Head of Product**として、
市場ポジショニング・価格戦略・拡張モデル設計をリードしていただくことを期待しています。

■業務内容

1. プロダクト戦略・事業設計

- CP（理想顧客像）の定義およびセグメント戦略策定
- 価格設計およびパッケージング戦略の立案
- ARR最大化に向けた拡張モデル（アップセル / クロスセル）の設計
- 顧客成功KPI設計（継続率・利用率・LTV向上施策）
- チャーン（解約率）低減に向けた構造設計

2. プロダクト企画・価値設計

- 顧客業務の抽象化および再設計
- 標準化領域と個別最適領域の切り分け
- 中長期ロードマップ策定
- 機能投資の優先順位意思決定
- 競合分析および市場ポジショニング設計

3. 実行責任

- エンジニア / デザイナーとの仕様策定
- 開発進行管理および品質担保
- リリース後のKPIモニタリングおよび改善推進
- プロダクトKPIに対する最終責任

〜 TRAVESENSでのキャリアパス 〜
将来的にはプロダクトマネージャー（PdM）として、
機能単位ではなくプロダクト全体の価値設計に関与していただきます。

・中長期ロードマップの策定
・顧客セグメントごとの提供価値の整理
・競合・市場動向を踏まえたポジショニング設計
・機能投資の優先順位意思決定
・収益モデルの最適化検討

技術理解を持ったPdMとして、
「実装可能性」と「事業インパクト」の両立を担う役割を期待しています。

また、プロダクト戦略を牽引したその先には、
事業全体の責任を持つ立場、さらにはエグゼクティブポジションへの挑戦も可能です。
プロダクト視点と事業視点を併せ持つ人材として、
会社の成長そのものをリードしていただくことを期待しています。

リモート（出社の場合は、代官山オフィス・打ち合わせ先）

所定労働時間：7時間
※コアタイム制（11:00~17:00）

業務の進行状況や打ち合わせの予定に応じて、出退勤時間は柔軟に調整いただけます。
なお、クライアント対応やプロジェクト状況により、時間外の現場対応・メール対応が発生する場合があります。

また、繁忙期には土日出勤や残業対応が発生する可能性がありますが、その場合は代休取得を推奨しています。

待遇など
・交通費支給：上限：3.3万円、自転車通勤可（隣接の駐輪場あり）
・支給：PC、携帯 ※応相談（業務委託契約の場合は、ご自身のPCをご使用いただきます。）
・服装：自由
・定期健康診断、婦人科検診補助
・敷地内禁煙
・Familiarization Trip
・不定期研修（視察旅行、文化体験、AI/ ラグジュアリー/ 文化等関連トピックに関する勉強会など）

スキル・資格

▼必須 <人物像>

TRAVESENSのMissionへの共感とパッション

旅行の仕事を、もっと楽しく。
旅行業界は情熱ある人材に支えられながらも、いまだ多くの業務がアナログで非効率です。
TRAVESENSは、UX/UIとテクノロジーの力で煩雑な作業を削減し、旅行づくりをより創造的でワクワクする体験へと変えていきます。

旅行業界の価値を引き上げる。
インバウンド時代において、旅行業は日本の顔となる産業です。
デジタル化とAI活用を通じて生産性を高め、業界全体の待遇・働き方の向上に貢献します。

他にも・・・
・コミュニケーション：社内外の人と積極的にコミュニケーションを取れる方
・マルチタスク：複数のプロジェクトを並行して管理できる方
・クリエイティビティとプランニング：魅力的なプランを考え、またそれを視覚的にも表現できる方
・ITスキル：テクノロジーやデジタル、AIの進化にポジティブで、それらを活用してイノベーションを起こしたい方
・知的好奇心：最新のITトレンドや業界動向、新しい知識をアップデートしていくことを楽しめる方
・顧客の期待を超えることに喜びを感じられる方

▼必須 <スキル>
◎日本語能力：N1レベル以上
・コミュニケーション能力と信頼構築力

▼必須 <経験>
・顧客折衝を含むプロジェクト推進経験
・複雑な要件を整理し構造化できる能力
・エンジニアと円滑にコミュニケーションできること
・自らAIを活用して業務改善を行っていること/行えるスキルを持っていること
※エンジニア経験は必須ではありませんが、システムに対する基本的な理解があることが望ましいです。

▼ 歓迎
・SaaS企業でのPM経験
・B2Bプロダクトの開発・運用経験
・エンタープライズ顧客対応経験
・業務システム導入プロジェクトの経験
・プロダクトマネジメント経験

〜 TRAVESENSで働く魅力 〜

1. 市場機会とポジショニング
・インバウンド市場 × 業界再編のタイミング
訪日市場は拡大を続ける一方、旅行業界の基幹業務は依然としてアナログかつ属人化しています。 TRAVESENSはこの構造的な遅れに対し、Vertical SaaSとして先行ポジションを確立。 競合が極めて限定的な領域で、業界標準になり得るプロダクトを構築しています。

・大手エンタープライズ導入実績
5大大手旅行代理店を含む企業への導入が進行。 業界の中枢企業とともにプロダクトを進化させるフェーズにあります。

2. 経営レイヤーとの接点
・事業本部長・取締役クラスとの直接対話
カウンターパートは一部上場企業の執行役員クラス。 単なるシステム導入ではなく、業務構造・事業戦略レベルの議論に触れることができます。

・技術が経営に直結する距離感
少人数のスタートアップだからこそ、技術的判断がそのまま事業成長・売上インパクトに反映されます。「作る側」であると同時に、「意思決定に関わる側」に立てる環境です。

3. 組織フェーズと裁量
・拡大前夜のスタートアップ プロダクトは現在、価値検証と進化を続けるフェーズにあります。
これからスケールさせるフェーズだからこそ、アーキテクチャ・開発体制・技術基盤づくりに深く関われます。

・役割を超えて関われる文化
エンジニアが要件整理や構造設計に入り込み、 単なる実装者ではなく「設計者」として関与できる環境です。

4. 知的成長環境
・高度な学習志向を持つメンバー
CTOをはじめ、働きながら修士号取得に向けて大学院（日本・英国など）に通うメンバーが複数在籍。 自己研磨の意識や知的探究心の高いチームです。

・週1回のエンジニア勉強会
業務テーマに限らず、技術やプログラミングについて自由に議論する時間を確保。 純粋に技術を楽しみ、深める文化があります。

5. CTOと成長機会
・バランス型CTOの存在
CTOは技術だけでなく、要件定義・PM・ビジネス構造理解まで指導可能。 コンサルティング経験を活かし、技術と事業を横断した視点を共有します。

・AI時代における本質的スキルの習得
AIの進化が加速する中、真に価値を持つのは「課題を定義する力」。 TRAVESENSでは、技術力に加え、抽象化力・構造化力・コミュニケーション力を磨くことができます。

6. グローバル環境
・英語が日常にある環境
社内には外国籍や英語ネイティブのメンバーが多く在籍。
英語話者のお取引先もあり、実務を通じて英語力を高められる環境です。

〜 TOKIの特徴・TOKIで働く魅力 〜

■事業を創る側に立てる、スタートアップ環境
・文化 × 観光 × デジタルを掛け合わせ、ゼロから仕組みをつくり、事業として育てていくフェーズ
・海外大学インターンの受け入れなど、多国籍・多様なバックグラウンドが交わるチーム構成
・AI勉強会や文化ワークショップなど、学びとアップデートの機会が日常に組み込まれている

■社会的意義のある挑戦
・訪日旅行は自動車産業に次ぐ“第二の輸出産業”。その中でもシステムのDX化を切り拓く先駆者

〜 TRAVESENSならではの働く環境 〜
・フレックスタイム制を導入
・ワークライフバランスを重視し、集中と余白のある働き方を推進
・役職や年次に関わらず、ファーストネームで呼び合うフラットなカルチャー
・部署や職種を越えたオープンなコミュニケーションとコラボレーション

会社説明