

# Inagora

インポートEC事業部 | グロース担当（リーダー候補）戦略策定・PL管理から販促まで一気通貫でリード

海外プロダクトを「日本のヒットブランド」へ！

## 募集職種

### 採用企業名

Inagora株式会社

### 求人ID

1609099

### 部署名

インポートEC事業部

### 業種

インターネット・Webサービス

### 雇用形態

正社員

### 勤務地

東京都 23区, 港区

### 給与

500万円 ~ 700万円

### 勤務時間

10:00～19:00（所定労働時間 8時間00分、休憩60分）※フレックスタイム制（コアタイム：10:00～16:00）

### 休日・休暇

完全週休2日制（土日祝）

### 更新日

2026年08月28日 01:00

## 応募必要条件

### 職務経験

1年以上

### キャリアレベル

中途経験者レベル

### 英語レベル

無し

### 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

### 《募集要項・本ポジションの魅力》

- 海外プロダクトの市場性判断から戦略・販促・PL管理まで一気通貫で推進
- 自ら「勝ちパターン」を構築し、売上・粗利を最大化してブランド成長を実現できる
- 海外メーカーや社内外のプロを巻き込み、日本で長く愛されるブランドを創出できる

- ・フレックス・服装髪型自由に加え、年間休日122日やりフレッシュ休暇など働きやすさも充実

#### 【業務内容】

入社後は、既存・新規ブランドの売上・利益最大化に向けた以下の業務を、裁量を持って推進していただきます。

< 具体的には >

※メイン業務：戦略構築～実行推進：

- ・事業・販売戦略の立案：海外プロダクトの市場性判断、ターゲット・ポジショニング設計
- ・収益・サプライチェーン管理：価格設計、粗利管理、販売計画、在庫計画の策定
- ・マルチチャネル最適化：楽天、Amazon、Shopify、TikTok Shop等の売上・利益最大化
- ・プロモーション&ローカライズ推進：新商品ローンチ戦略、海外メーカーへの改善要望、SNS/広告/UGC施策の設計
- ・プロジェクト推進・ディレクション：デザイナー、広告運用者、物流倉庫など外部パートナーのディレクションおよび業務フロー改善
- ・データ分析：売上、粗利、広告費、CVR、在庫等のKPI分析と改善策の実行

※将来的なチャレンジ（事業責任者領域）：

- ・新規海外ブランドの発掘、独占販売権・代理店契約の交渉
- ・商品企画、OEM・ODM開発への参画
- ・クラウドファンディング、卸販売（B2B）、小売店展開のスキーム構築
- ・組織設計、採用、メンバー育成などのマネジメント業務
- ・中長期の事業計画・予算策定

#### ■募集背景：

単なる「輸入販売」から「ブランド創出」のフェーズへ。

私たちのインポートEC事業は、海外の魅力的なプロダクトを発掘し、日本市場向けに展開しています。

現在、既存商品の売上拡大に加え、新規ブランドの立ち上げを複数控える事業成長の転換期を迎えています。

私たちが目指すのは、右から左へ商品を流すことではありません。海外メーカーと日本市場の架け橋となり、ターゲット設定・価格・販促・物流・CSに至るまでを再設計し、「日本で長く愛されるブランド」へと育て上げることです。

この成長フェーズを牽引するため、EC運用の枠を超え、事業戦略と実行の両輪を回せる「グロース担当（リーダー候補）」を募集します。

#### ■あなたのミッション：

「勝ちパターン」の構築と事業成長

海外プロダクトが日本市場で爆発的に売れるための「勝ちパターン」を創り出し、事業の売上・粗利を最大化することが最大のミッションです。

< 求められる視点 >

「どの市場に、どの価格で、どのチャネル（楽天・Amazon・Shopify・TikTok等）から攻めるか？」

「日本のお客様に刺さるローカライズ（仕様・見せ方）は何か？」

「売上だけでなく、粗利・在庫・CPAの観点でどこを改善すべきか？」

既存のやり方に囚われず、自ら仮説を立て、社内外のプロフェッショナルを巻き込みながら事業をスケールさせていく。

将来的には事業の中核として、新規ブランド開拓や組織づくりもお任せしたいと考えています。

#### ■配属チームについて：

所属：インポートEC事業部

チーム構成：20代の事業部責任者、アルバイト、業務委託の3名が所属しています。

#### ■Inagoraで働く魅力：

1．圧倒的なスピード感とキャリアパス（一例）：

社歴や年齢に関わらず、成果と意欲を正当に評価する環境です。

裁量権を持って経験に関係なく、前向きに取り組む姿勢やチームへの貢献意識が評価されています！

また当社は女性管理職も多く在籍しておりご活躍いただける環境です。

- ・入社1年目：新規事業責任者へ昇格
- ・入社2年目：マネージャーへ昇格
- ・入社7年目：事業部長へ昇格

2．言語と国境の壁を超えたチーム体制：

チャットツールの翻訳機能や、バイリンガルスタッフによる通訳サポートが充実。

言語の壁に縛られず、あなたのMDとしてのスキルを存分に発揮できる環境を整えています。

3．変化を楽しむ組織文化：

2026年の自社倉庫拡張、新規事業の推進、組織の再構築。

安定に甘んじず、常に変化し続ける「ベンチャーマインド」が根付いています。

#### ■InagoraのValueとカルチャー：

社員のバックグラウンドや国籍が異なってもお互いの意見を理解し、誠実なコミュニケーションがとれるような社風を目指しています。また社内コミュニケーション推進を目的として月1回実施される全社ミーティングでは全社員が同じ視座でビジョンを共有します。

組織は役職や部署の垣根を超えフラットな関係・環境が自慢です。

また、私たちは日々の意思決定や行動において、以下の5つの価値観を大切にしています。

Inagoraを形作る5つのValueをご紹介します。

・Ownership

全員が当事者として問題・課題を見つけ、自ら取り組み、周囲を巻き込んでアクションを起こす

・Commitment

行動にコミット、結果にコミット

・Communication

カルチャー・バックグラウンドを超え相手の思いをくみ取った上で、自分の意見を述べる

・Leadership

まず自分からリード  
・ Be Professional  
進化するプロになれるよう、毎日アップデート

Inagoraにあるのは、一人ひとりが自立したプロフェッショナルとして責任を持ち、スピードをもって事業を拡大させていく圧倒的なスピード感です。  
設立から10年。私たちは今も、そしてこれからも「永遠のベンチャー」であり続けます。  
変化を恐れるのではなく、変化を楽しみ、自ら市場を創り出す。  
そんな挑戦者たちの集団として、私たちはグローバルECの未来を切り拓いていきます。  
Wantedly企業ページでは、違う視点で当社の紹介をしております。ぜひこちらにもご覧ください。  
<https://www.wantedly.com/companies/inagora>

#### 【雇用形態】

正社員

#### 【給与】

年収：500万円 ～ 700万円（45時間分の見込み残業代を含む）  
※給与詳細は経験、能力等を考慮の上、規定により決定します。

■昇給：年2回（1月、7月）

#### 【就業時間】

10:00～19:00（所定労働時間 8時間00分、休憩60分）

■フレックスタイム制（コアタイム：10:00～16:00）

※チーム、業務バランスをみて活用いただけます。

#### 【勤務地】

〒108-0014 東京都港区芝4丁目1-28 PMO田町Ⅲビル2F

■受動喫煙対策：就業場所共用施設内に喫煙室有

港区のオフィスは大好評！綺麗で広々とした環境やカフェエリアもある中でお仕事が可能です♪  
床から天井まで続く全面窓（フルハイトウィンドウ）で、開放感と自然光を取り入れた洗練された空間が特徴です。  
窓からは街路樹もあり、四季折々の情景も見られます。

#### 【休日休暇】

- ・年間休日122日
- ・完全週休二日制（土日祝）
- ・年末年始休暇
- ・有給休暇（入社3ヶ月後に10日～付与します）
- ・リフレッシュ休暇（入社2年目以降）  
※1年半以上勤務している正社員を対象に年間3日間、心身をリフレッシュするためのお休みが付与されます。
- ・誕生日休暇  
※毎年誕生日の前後2週間で、有給休暇を1日とることができます。
- ・産前・産後休暇・育児休暇（取得率100%）※男性・女性ともに取得実績あり
- ・慶弔休暇
- ・介護休暇

#### 【待遇・福利厚生】

- ・各種社会保険完備（雇用・労災・健康・厚生年金）
- ・フレックス制度  
※コアタイム(10:00～16:00)に出社していれば、それ以外は自由に勤務できます。
- ・服装・髪型自由
- ・通勤手当：上限2万5000円 / 月
- ・社内研修制度
- ・ウェルカムランチ  
※入社後はチームメンバーとランチをして交流をします。
- ・インフルエンザ予防接種、健康診断の実施  
※年に1回インフルエンザ予防接種及び健康診断を実施。費用は全額会社負担致します。
- ・健康支援サービスの提供（無料相談＆AMH検査）  
※にしんARTクリニック様にて無料AMH検査・無料相談窓口を活用いただけます。ご家族・パートナー様も活用いただけます。
- ・社長賞  
※社員のコミットが認められた際、イベント時に社長賞が送られます。特典は受賞した時のお楽しみです。
- ・各種イベント  
※自社開発アプリ誕生祭、BBQ、忘年会、新年会、お花見イベントなどなど、各種社内イベントを開催しています。
- ・社販割引サービス  
※社員販売サイトを自社で運営しています。化粧品、日用品、食品飲料、ファッションなどをお得な価格で購入できます。
- ・ウェルフェア（福利厚生）サービス  
※各種宿泊・レジャー・スポーツ・ショッピング・グルメ等のサービス・施設等を割引価格で利用できます。
- ・オフィスビル入居テナント向け統合型シェアサービス（ジム月2回無料、本の要作サービス月5冊分無料、ビジネスセミナー・ビジネス教材動画視聴無料等）

インアゴーラではメンバーの成を支援し、共に刺激し合える環境を実現するための各種制度を今後も用意していく予定です。

## スキル・資格

## 【必須要件】

※以下すべてのご経験をお持ちの方。語学力は不問ですのでご安心ください。

- ・商品やブランドの売上拡大（グロース）に関わった実務経験（EC、D2C、メーカー、小売、商社、支援会社など）
- ・数値（売上・粗利・広告費・CVR等）をもとに課題を設定し、改善施策を企画・実行した経験
- ・社内外の複数関係者を巻き込み、プロジェクト（商品ローンチ、サイト改善、販促施策など）を推進した経験

## 【歓迎要件】

※以下、当てはまる方は優遇します！

- ・ECリーダー、ブランド責任者、カテゴリーマネージャー等の経験
- ・複数チャネル（モール・自社EC・TikTok Shop等）を横断した戦略立案・運用経験
- ・海外メーカーとの折衝、独占販売権取得、代理店契約などの交渉経験
- ・ビジネスレベルの中国語・英語力（海外交渉で即戦力となります！）
- ・商品企画、OEM/ODM、価格設計、原価管理の経験
- ・新規事業立ち上げ、またはクラウドファンディングの企画運用経験

## 【求める人物像】

- ・「作業者」ではなく「事業家」として働きたい方：
  - 部分的な運用ではなく、PL（損益）やサプライチェーンまで一気通貫して事業を見たい方
- ・不確実性を楽しめる方：
  - 正解がない中で仮説を立て、失敗を恐れず新しい手法（チャネル・販促）を試せる方
- ・巻き込み力がある方：
  - 社内のメンバーや海外メーカー、外部パートナーと円滑に連携し、プロジェクトを前に進められる方

< 今回の環境に合わない可能性がある方 >

- ・役割が細かく縦割りされた、整った環境でのみ働きたい方
- ・予算達成や粗利・在庫管理などの「数字責任」を持つことに抵抗がある方
- ・自ら手を動かさず、戦略や指示だけを出したい方（プレイングマネージャーとしての動きが求められます）

## 【こんな方のキャリアアップに最適です】

- ・事業会社出身者：
  - D2C、メーカー、商社などで売上改善や販促に関わってきたが、現状は担当領域が狭く、もっと商品企画やPL管理などの上流から事業を動かしたい方。
- ・支援会社・代理店出身者：
  - 広告代理店やEC支援会社でクライアントのグロースを担ってきたが、今度は「自社ブランド」の手綱を握り、事業成長のダイナミズムを当事者として味わいたい方。
- ・ベンチャー・スタートアップ出身者：
  - 事業責任者の右腕として幅広く動いてきた経験を活かし、次は自分が主体となって新規ブランドや事業を立ち上げたい方。

## 【選考について】

- ・定員：1名
- ・選考フロー：
  - （１）書類選考
  - （２）1次面接（人事・チーム責任者） ※オンライン（Google Meet）もしくは対面
  - （３）SPIテスト&最終面接（代表取締役） ※最終面接はご来社でお願いしております。
- ・エントリー後について：応募後、書類選考ではお顔写真付き履歴書と職務経歴書の送付をお願いしております。後ほど採用担当からご連絡いたしますので、事前にご準備をいただければスムーズにご案内が可能です。

## 会社説明