社長室_グローバル事業開発担当

募集職種

採用企業名
株式会社メディアエイド

求人ID
1617113

業種
デジタルマーケティング

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 品川区

最寄駅
都営浅草線、　五反田駅

給与
600万円 ~ 800万円

勤務時間
9:30~18:30

休日・休暇
完全週休2日制

更新日
2026年10月16日 11:22

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
ネイティブ

日本語レベル
流暢

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

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- 社長直下の社長室で、海外進出に向けた新規事業の立ち上げや社内プロセスの英語化・グローバル化を推進
- CEOと二人三脚で海外市場を開拓し、日本の優れた商品やIPを世界へ届ける事業をゼロから創り上げる醍醐味
- 経営陣に近い立場で全社戦略の立案・実行に携わり、将来は社長室長や海外事業責任者を目指せる成長機会
- 年収600万 ~ 800万円に加え、家賃補助や入社時特別休暇3日、生成AI利用補助、書籍購入制度など福利厚生も充実

【業務内容】
社長直下の「社長室」にて、海外進出に向けた新規事業の立ち上げと、社内のグローバル化を網羅的に推進していただきま

す。

- 社内プロセスの英語化・グローバル化：
  経営チームの業務プロセスとコミュニケーションを英語化し、将来的に海外メンバーがスムーズに参画できる組織の土台を作ります。
- グローバル新規事業のオペレーション構築：
  立ち上げ期から業務が回る仕組み化への落とし込みを行います。

■チームのミッション：
日本の『いいもの』や『IP』を、世界へ。そして、私たち自身もグローバル企業へ

■募集背景：
私たちは今、海外市場への本格進出という、大きな挑戦のスタートラインに立っています。このプロジェクトのミッションは2つ。1つは、海外進出を見据えた新規事業のマーケットを泥臭く、かつ戦略的に切り拓くこと。もう1つは、経営チームの業務プロセス・コミュニケーションそのものを「英語化・グローバル化」し、世界で戦える基盤を作ることです。
私たちは本気で世界的企業を創ります。そのための「最初の推進エンジン」となるのが、この社長室特命チームです。

現在、代表の九島を中心に海外進出の構想を描いており、初期アプローチも始まりました。
しかし、ここから事業を爆速で立ち上げ、さらに社内の体制をグローバル基準へと変革していくには、圧倒的に推進力を持った仲間が必要です。
社長と共に顧客の前に立ち、自分の足でもリレーションを築いていける、そんな頼もしい方を募集します。

■チームについて：
社長直下、あなたから始まる少数精鋭チーム
最初は社長室で、代表の九島とマンツーマンでスタートします。
あなたが事業の礎を築いた後は、スタッフを増員し、あなたがその組織を率いるリーダーとなっていく想定です。

■入社後のオンボーディングイメージ：
※入社タイミングによって事業進捗が異なるため、下記は一例となります

最初の1ヶ月（並走期）：
代表の九島にすべて同席し、まずは会社や既存事業、そしてこれから仕掛けるIPやプロダクトへの理解を深めていただきます。戦略は、この期間にキャッチアップいただきます。

2〜3ヶ月目以降（自走期）：
九島と壁打ちしていただきながら、社内のメンバーを巻き込んでグローバル新規事業のオペレーションを構築いただきます。
また、経営チームの業務プロセスとコミュニケーションを英語化し、将来的に海外メンバーがスムーズに参画できる組織の土台づくりを本格的に主導していただきます。

■キャリアパス：
大きく2つ選択肢があります。
①CEO室（社長室）の室長
立ち上げる特命チームが拡大・組織化するに伴い、その組織を率いるトップ（室長）を目指していただきます。CEOの最側近として、全社の最重要戦略の立案から実行、そして次なる新規事業の統括までを担う、経営陣直下のポジションです。

②新規事業の事業責任者
事業拡大に伴い、将来的に新設される可能性がある海外事業の現地責任者や、グローバル部門の責任者を目指していただきます。

■当社について：
＜メディアエイド3つの独自性＞

- パラダイムシフトへの挑戦：
  「知らなかったを救う。」というミッションのもと、オールドメディアからニューメディア（ソーシャル・AIネイティブ）への歴史的なパラダイムシフトを牽引しています。
- 非連続な事業ポートフォリオ：
  創業事業である「SNSソリューション」をコアに、「SNSコマース＆IP」「SNSプラットフォーム」へと多角化。シナジーを最大化させながら高速で事業領域を拡張しています。
- 圧倒的なスケールへのコミット：
  時価総額1,000億円、従業員1,000名、そしてグローバル・地方を含む10以上の拠点設立というマイルストーンを掲げ、日本を代表し世界へ挑むメガベンチャーを目指しています。

＜日本のメディア産業が抱える大きな課題＞
生活者の中心はテレビ、新聞、既存ウェブメディアから、個人最適化されたAIや双方向のコミュニケーションを可能にするSNSへとシフトしています。しかし、既存の産業構造はこの急激な行動変容にキャッチアップできておらず、あらゆる領域で情報のミスマッチ（分断）が顕在化しています。
「転職したい企業のリアルなカルチャーを面談前に知りたいが、形式的な情報しか見つからない」
「気になる物件があるが、ポータルサイトの情報が古く、内見の一歩を踏み出せない」
「SNSで魅力的な飲食店を見つけたが、予約には未だにアナログな手続きが必要」

メディアエイドは、これらの課題を「SNS×セクター」ごとに解決し、AIとテクノロジーの力で誰もが後悔のない意思決定やワクワクする決断を行える「ヒューマンセントリックな社会」を実現します。

＜メディアエイドのアプローチ＞
メディアエイドは以下３つの事業を展開しています。
①SNSソリューション事業では、各企業が抱える固有の経営・マーケティング課題を、SNSの力で根本から解決するプロフェッショナル集団です。「マスは電博、WEBはサイバー、SNSはメディアエイド」という新たな新時代をつくり、業界を圧倒的に牽引します。

②SNSタレント事業では、独自のノウハウとデータドリブンな育成モデルにより、次世代のコマーサー・インフルエンサーを輩出。企業や自治体との共創を生み出し、ポートフォリオ全体の拡張性を担保するとともに、誰でもタレントやクリエイターになれる時代へとパラダイムシフトを加速させます

③SNSコマース事業では、蓄積されたトラフィック、購買データ、トレンド予測ノウハウを掛け合わせ、次世代のライブコマースを展開します。
単なるブランドの運営にとどまらず、M&A（買収・PMI）やアライアンスを仕掛け、「日本の良いものを世界に届けるMediaAid経済圏」をエンターテイメントとともに拡大させていきます。

<使用ツール>

- コミュニケーション：Slack, Chatwork, LINE, Teams (顧客に合わせたツール利用)
- ドキュメンテーション：Notion
- ミーティング：Google Meet
- 労務管理：SmartHR
- 勤怠管理：バクラク勤怠
- AI：ChatGPT, Google Gemini
- ワークフロー/経費管理：バクラクシリーズ
- グループウェア：Google Workspace
- ハードウェア：Apple（MacBook, iPhone）

■企業文化：
メディアエイドのヒトとカルチャー

- 企業理念としてPMVVを設定し、Purpose「すべての人に、必然の出会いを。」、Mission「知らなかったを救う。」、Vision「ソーシャルメディアをビジネスインフラにする。」を掲げています。
- 時代を超えて繁栄するビジョナリーカンパニーを目指し、何百年と続く会社を創る上で究極的にはSNSにこだわりはありません。必然の出会いを生み出すという自分たちの存在意義（＝Purpose）を常に意識します。
- ヒトやカルチャーこそが企業価値の源泉であり、唯一無二の経営資源であることを強く信じています。
- 初期から「PMVVへの共感と体現＞スキル, 経験」という明確なポリシーに基づいた組織づくりを一貫しており、素直で熱量の高い最高のメンバーが集まっています。

【雇用形態】
正社員
※試用期間あり、3ヶ月

【給与】
年収：600万円〜800万円

【就業時間】
9:30~18:30
■所定労働時間：8時間00分
■休憩：60分

【勤務地】
東京本社
東京都品川区西五反田 7-22-17 TOCビル 8階

■リモートワーク：なし
・原則、フル出社
・各本部での個別ルールあり

【休日休暇】

- 完全週休2日制（土・日）
- 国民の祝日
- 年末年始休暇
- 年次有給休暇（6ヶ月勤務後, 10日付与）
- 特別休暇（入社日, 3日付与）
- その他休暇（産前産後、介護育児、慶弔、結婚）

【待遇・福利厚生】

- 社会保険完備（健康保険、厚 年 、労災保険、雇 保険）
- 交通費支給（上限30,000円/月）
- 家賃補助制度（所定の条件あり）
- 健康診断実施
- インフルエンザワクチン費用補助
- PCなどデバイス・モニター貸与
- リファラルインセンティブ制度
- ウェルカムランチ制度・書籍購入制度（BookAid）
- Google Gemini/ChatGPT利用補助

スキル・資格

【必須要件】

- ネイティブレベルの日英バイリンガル

※外国籍の方で「日本語はビジネスレベル（サブ）、英語がネイティブ」という方も大歓迎です！日本のコンテンツや文化への強いリスペクトがある方を求めています。
- 法人営業（toB）の実務経験

【歓迎要件】

- 戦略コンサルティングファーム、または総合商社などでの実務経験（コンサル出身などのハイレベルな思考体力を持つ方は大歓迎ですが、それ以上に「営業の素養」と「コミットメント」を最重視します）
- 新規事業の立ち上げ、またはスタートアップでの勤務経験
- 日本の伝統文化、アニメ、知財（IP）などを海外に発信することへの強い興味・関心

【求める人物像】

- メディアエイドのPMVVを体現できる方
- 経営視点を持ち、事業成長に貢献できる戦略的思考力を有する方
- 困難も楽しみながら乗り越えられるタフさ
- 強いリーダーシップと高いコミュニケーション能力を持つ方
- ロジカルシンキングが得意で改善意識の高い方
- 常に本質的な課題を意識し、解決のために学ぶ姿勢を持っている方

会社説明