



【戦略コンサルティング】パートナー企業と新たなビジネスを立ち上げる/ダイレクト
マッチングプラットフォーム開発

新規事業立ち上げを先導/多様な事業領域戦略コンサル/グローバルなビジネス展開

Job Information

Hiring Company

C2C Platform Co., Ltd.

Subsidiary

C2Cplatform株式会社

Job ID

1486384

Division

Business Development Division / ビジネスディベロップメント本部

Industry

Internet, Web Services

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description

Hanzomon Line Station

Salary

7 million yen ~ 9 million yen

Work Hours

10:00~19:00 (コアタイム11:00~15:00) ※標準労働時間：8時間/日

Holidays

土曜、日曜、祝日、年末年始休暇、夏季休暇、有給休暇、慶弔休暇、イベント休暇、妊活休暇

Refreshed

February 13th, 2025 12:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Basic (Amount Used: English usage about 25%)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【C2C Platform株式会社について】

C2C Platform株式会社は、次世代のビジネスプラットフォームを創造するリーディングカンパニーです。2017年にシンガポールで創業し、2021年に東京へ本社を移転。私たちは、パートナー企業と共に革新的なビジネスを立ち上げ、成長を加速させるミッションを担っています。

【当社の特徴と魅力】

弊社はハンズオンで事業開発支援を行います。単なるコンサルティングと異なり、パートナー企業と密に連携し、ビジネスの立ち上げから成長までを全面的にサポートしています。プロジェクト管理、マーケティング支援、技術支援などシステム開発やファイナンス支援も含め、クライアントのビジネスが迅速に立ち上がり、持続的に成長できるようにサポートしています。

●多様な事業領域:

- 業界横断のアプローチ: 飲食、美容、建設、SES、マーケティングなど、To CからTo Bまで、幅広い業界で30以上のプロダクトを展開しています。様々なビジネスモデルや市場にチャレンジしていきます。
- ダイレクトマッチングのプラットフォーム: 各業界に特化したCtoCアプリを開発し、サービス提供者と受け手をシームレスに繋げる仕組みを構築しています。

●グローバルなビジネス展開:

- ベトナム・ホーチミンの開発拠点: 約100名規模の開発チームが現地で活動し、最新の技術を駆使したプラットフォーム開発を推進しています。
- 海外チームとの協力・海外展開: 現地開発チームとの協力はもちろん、今後海外サービスに横展開できるプロダクトの構想も有しています。

【当社のサービス】

C2C Platformが提供するサービスは、サービス提供者とサービス受け手を繋ぎ、付加価値を創出するCtoCアプリ群です。具体例としては以下のようなものがあります

- 訪問型リラクゼーションアプリ
- 学生と経営者を食事で繋ぐ就活アプリ
- 飲食店の仕込みを食品工場に受発注するアプリ
- スタートアップ企業と支援者を結ぶマッチングアプリ

プロダクト数は、受注数や収益ともに順調に成長しており、2026年までに100以上のアプリ開発とIPOを目指しています。

【業務内容】

パートナー企業と共に展開する様々なCtoC (BtoB) アプリの立ち上げ段階から企画、戦略策定、設計・開発、リリースに至るまでの全プロセスを管理し、そのプロダクトをビジネスとして成功に導く役割を担います。一般的なコンサルティング業務とは一線を画し、ビジネスモデル構築、デジタルマーケティング、資金調達支援など、事業成長を共に追求するパートナーとして事業開発に直接関与していきます。経営者と同じ視点に立って行動し、事業の成果につなげていくことが期待されるポジションです。

ミッション

事業の成長基盤を構築し、早期のプロダクトマーケットフィット (PMF) の達成と、プロダクトの成長を力強く推進することがミッションです。

具体的には、以下の業務を担当いただきます。

事業戦略・事業開発

- パートナー共同プロダクト事業の経営戦略の策定・実行
- ビジネス成長および市場拡大・事業開発の推進
- 資金調達および投資家対応 (PE投資含む)

プロダクトマネジメント

- プロダクトマネジメントおよび事業開発の統括
- プロダクト開発・グロース支援における企画立案と実行
- プロダクトリリース、売上拡大に向けた事業企画・戦略立案
- PMF (プロダクトマーケットフィット) に向けた開発の方向性調整 (社内技術チームとの調整)
- ローンチ後の機能追加、改善、追加開発の管理・請求業務対応

プロジェクトマネジメント

- 重要プロジェクトの案件管理、WBSの作成、タスクの進行管理
- クライアントの事業課題解決をリード (スタートアップ経営者や事業責任者とのフロント対応、関係構築)
- リリース・運用フェーズの進行管理と改善対応
- 定例会の議題設定、進捗状況の可視化

【当社で経験できること】

● 多様な業界での事業立ち上げ経験: 飲食、美容、建設、SES、マーケティングなど様々な業界で複数のプロジェクトを

立ち上げ、広範囲に渡る様々な業界のビジネス立ち上げ経験を積むことができます。

- ・サービスリリースから成長フェーズまでの包括的な関与：プロジェクトの初期段階から成長フェーズまで全てに関与し、end-to-endの経験を積むことができます。自ら手を動かし、組織や事業の基盤を築くやりがいがあります。
- ・事業開発・マーケティングスキルの向上：ローンチ後のマーケティングやサービス拡大に関わることで、事業開発やマーケティング戦略の立案・実行力を身につけることができます
- ・適応力・課題解決能力の向上：様々なプロジェクトにエグゼクティブ層と共に取り組むことで、柔軟な対応力と適応力が身につきます。課題解決を楽しめる方にとって最適な環境です

【働く環境】

柔軟な働き方: フレックスタイム制やリモート勤務制度を導入し、ワークライフバランスを重視した働き方を実現しています。

充実した福利厚生: 語学学習支援、書籍購入補助、自社サービス利用補助など、スキルアップや自己啓発を支援する福利厚生が充実しています。

【配属部署】

Business Development Division / ビジネスディベロップメント本部

グロースコンサルティンググループ8名（マネージャー2名/メンバー6名）*業務委託含む

プロダクト拡大に並走するグロースコンサルティンググループに所属いただき、プロダクト成長に寄与いただきます。

Required Skills

【必須条件】

- ・PMO、PJM、PdMとしての経験もしくは事業会社での事業統括や経営企画・経営戦略部署での実務経験 3年以上
- ・クライアントワークを通じて実益（GMVなど）を生み出した経験
- ・システム開発にビジネスサイドに関わった経験
- ・戦略策定やマネジメントに留まらず、具体的な成果を伴う実行力

【歓迎条件】

- ・PMO、PJM、PdM領域に特化したコンサルティング経験があれば尚可
- ・アプリ（モバイル/web）にビジネス側でサービス企画や開発に携わった経験
- ・戦略・抽象度の高い業務よりも、実務寄りのデリバリーや施策実行に強みがある方
- ・浅く広くマルチに対応できる柔軟性と対応力
- ・数字を伸ばす具体的な施策の実行経験

【求める人物像】

- ・自律的にプロジェクトを推進し、率先して課題解決に取り組む姿勢を持つ方。
- ・クライアントの事業拡大に向けて、長期的に並走し貢献できる方。
- ・多様な業界やプロダクトに対応し、状況に応じた柔軟なアプローチができる方。
- ・チーム内外で円滑なコミュニケーションを取り、信頼関係を構築できる方。
- ・新しいことに挑戦する意欲があり、積極的に学び成長する姿勢を持つ方。
- ・クライアントやプロジェクトの価値を具体的に向上させるための実行力を発揮できる方。
- ・「自ら動く」意識を持ち、現実的な成果を出すことにコミットできる方。
- ・プロダクト開発やクライアント対応の中で、実践的かつ確実な成果を出せる方。
- ・論点を整理し、実効性の高い解決策を提案・実行できる論点思考
- ・マルチタスクをこなしながら、優先順位を適切に判断できる能力
- ・クライアントに寄り添い、継続的な価値提供ができるクライアントワークスキル
- ・実益にフォーカスし、クライアントやプロジェクトの価値を具体的に向上させる行動ができる方

【給与詳細】

想定年収 想定年収 700万円～900万円 年俸制 固定残業代45時間含む

想定月収 月給 583,400 円～750,000 円（試用期間中変動なし）

(1) 基本給 435,300円～559,600円（固定残業代を除く額）

(2) 固定残業代（時間外労働の有無にかかわらず、45時間分の時間外手当として148,100 円～190,400 円を支給）

(3) 法定労働時間を超えて労働した場合の割増賃金は追加で支給

給与改定：年2回（8月、2月）

人事評価によるストックオプション付与あり

通勤手当：会社規定に基づき支給（上限月額30,000円）

【福利厚生】

- ・短時間勤務制度、リモート勤務制度、フルフレックス制度
- ・健康保険・厚生年金・雇用保険
- ・自社サービスの利用補助 ※利用料の半額、月上限5000円を会社が負担
- ・書籍購入補助
- ・語学学習支援
- ・ベトナム研修制度
- ・婦人科検診費用負担
- ・社内コミュニケーション制度

