



## 株式会社MyVision

### 戦略推進室 (CEO直轄)

---

#### 戦略推進室 (CEO直轄)

※入社時期及び成果に応じてストックオプションを付与いたします

#### 勤務地:

東京都千代田区内幸町2-1-6 日比谷パークフロント17F

---

#### <アクセス>

都営地下鉄三田線「内幸町」駅直結

東京メトロ千代田線・日比谷線・丸ノ内線「霞ヶ関」駅直結

東京メトロ銀座線「虎ノ門」駅徒歩5分

JR「新橋」駅徒歩9分

---

#### 勤務時間:

・フレックス制

#### 休日:

年間123日

---

(内訳)

---

完全週休二日制

---

土曜 日曜 祝日

---

夏季休暇

---

年末年始休暇

---

福利厚生:

【家賃補助】

---

- ・ 賃貸の方のみが対象

【保険】

---

- ・ 各種社会保険完備

【諸手当】

---

- ・ 交通費支給

【その他】

---

- ・ 全部署横断のシャッフルランチ
- ・ フリードリンク（コーヒー・紅茶・カフェラテ等）
- ・ オフィスコンビニ
- ・ 広くておしゃれな共有スペース

加入保険:

健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険

受動喫煙対策:

### 仕事についての詳細

#### 業務内容

---

CEO直下で、全社的な戦略企画と実行を推進するチームとなります。 ミッションは、その都度全社的に最も優先度の高い論点にコミットし、企業の非連続的な成長に大きなインパクトを創出することです。

全社的な論点を横串で解決していくため、物事を俯瞰して見れる視点、全体最適を前提とした高度な課題解決能力、関連部署を巻き込みアウトカムを創出する実行力、が求められます。

【CEOインタビュー】 人材紹介という国内有数の巨大成長市場。どこにポテンシャルがあり、なぜMyVisionが勝てるのか（一番最後の章に、本職種に関する記載があります）

#### 具体的な役割

---

弊社MyVisionの企業/事業成長に直結する重要な 이슈 を特定し、その解決を担う会社のコアとなる業務領域です。 現状分析や施策立案だけでなく、実際に施策を実行し、効果検証をし、PDCAを回して具体的に「数字を伸ばす」ところまで責任を担っていただきます。

領域に制限はなく、事業開発・セールス・オペレーション・マーケティング・プロダクト開発・人事/採用など、会社の成長にとって必要な 이슈 に、連続的に携わっていただきます。

例えば、現状では下記のような 이슈 が存在しています（都度変更していきます）。

#### 事業開発

---

新規事業立ち上げ（主に、人材紹介事業の新しい領域への拡張） 特定の事業部に属さない、全社横断的な課題特定/施策立案/実行 その他、連続的な改善ではなく、"非連続な成長"を実現するための施策立案/実行

#### セールス/オペレーション領域

---

CA/RA組織における適切なKPI設計およびマネジメント体制の構築/アップデート KPIの予実差分モニタリング、および課題特定/施策立案 施策実行による、トップラインあるいは内数となる重要KPIの非連続的な成長の実現

#### マーケティング領域

---

多種多様なユーザーセグメントに応じた集客～成約までの一貫した体験設計 相対的に"弱い"セグメントの特定と、該当セグメント拡充に向けた施策立案/実行

#### 人事/採用

---

戦略立案から母集団形成まで、採用コア業務の全般 拡大し続ける組織に必要な評価制度/インセンティブ設計のアップデート

## 必須要件

高度な課題解決能力（特に、定量分析に基づいた示唆出し/施策立案を高い水準で遂行できる力） 立案した施策を実行し、結果に結びつけるためのエグゼキューション力、ドライブ力

## 歓迎要件

事業会社での企画業務経験（大手企業より、スタートアップ～メガベンチャーでの経験が望ましい） コンサルティングファームでの業務経験（3年以上が望ましい）

## 会社名

株式会社MyVision

代表者:

代表取締役CEO 岡崎健斗・代表取締役社長 山口翔平

設立年月日:

2022年6月

従業員数（正社員）:

214名（2025年8月現在）

資本金:

105,000,000円

会社についての詳細:

## MyVisionについて

MyVisionは、複数のシリアルアントレプレナー、戦略ファーム出身者、業界トップのキャリアアドバイザーがタッグを組んで設立した、急成長中のHR企業です。現在は、転職領域にフォーカスして事業運営しています。

日本の転職市場は、転職環境の変化や企業の採用ニーズ増加に伴い、急速に拡大しています。一方で、既存事業者のサービス品質には構造的な課題が存在し、求職者のユーザー体験の悪さは長年放置されてきました。

そうした現状に対し、MyVisionでは、「徹底したシステム化と仕組み化により、質/量ともに、圧倒的に高水準な転職支援を提供する」という事業ビジョンを掲げ、業界全体の課題解決を志しています。旧態依然とした人材業界の非効率的なプロセスや、前時代的な業界慣習を一新し、キャリアアドバイザーが求職者に向き合う時間を最大化することで、満足度と納得感のある質の高い転職支援を提供できる仕組みを整えています。

創業以降、現在まで急速な事業拡大を続けてきた弊社は、1つのマイルストーンとして2028年の上場を計画しており、その目標に向け、今後ますます成長スピードを加速させていきます。

そのため、弊社にとって、優秀な人材の採用は経営上の最重要テーマ となっており、一緒に働いていただける仲間を積極的に募集しております。

## 転職支援の会社で働く魅力

---

目の前の求職者様及び企業様に直接貢献し、喜んでいただけること が何よりの魅力です。

また、転職の意思決定を最適化することは、求職者個人だけでなく、日本社会全体の課題です。

求職者個人の人生が改善しない。日本社会の賃金が上がっていかない。パフォーマンスの悪い企業に人が残り続け、パフォーマンスが良い企業が成長しない 転職の意思決定ミスを最小化し、こういった課題を解決することが、日本のポテンシャルを実現することにも繋がると考えています。

## MyVisionを知る

---

### <取締役インタビュー>

---

【社長インタビュー】『最高の仕事が最高の人生を作る』を目指して

【CEOインタビュー】 人材紹介という国内有数の巨大成長市場。どこにポテンシャルがあり、なぜMyVisionが勝てるのか

【CTOインタビュー】 シリアルCTOが二度目の挑戦で事業会社の開発組織作りを選んだわけ

### <執行役員インタビュー>

---

『定量と定性の両方でハイパフォームする』執行役員が語る、MyVisionでマネージャーをすることで得られる視座とスキルとは？

## この求人候補者を紹介

---

