

株式会社ソーシャルインテリア

事業推進・事業戦略ディレクター

事業推進・事業戦略ディレクター

株式会社ソーシャルインテリア 【中途】 事業推進・事業戦略ディレクター

基本情報

仕事概要:

■ソーシャルインテリアについて

—MISSION—

『インテリアの世界を変える。インテリアで世界を変える。』

インテリアには、世界を変えるチカラがある。私たちは、心からそう思っています。働く場所を、人がリラックスして創造性を発揮させる場所へ。用事があるから行く場所を、好きだから行きたくなる場所へ。オフィスはもちろんのこと、パブリックな空間や自宅など、さまざまな場所、いろんな世界を素敵なインテリアで、心地いい空間に変えて行きたい。そのために、私たちはインテリアの世界を変えていきます。業界のわかりにくさを、わかりやすく。ちょっと閉鎖的なところを、オープンに。ひとつずつ変えることで、インテリアがもっと身近になっていく。そのために取り組みを続けていきます。空間を変えた先にある、人の気持ちや、人と人のつながり方でよりいいものに変えていきたい。それが、私たちの挑戦です。

これまで日本初の家具のサブスク「subslife」（2018年3月開始）をはじめとしたサービスを展開し、東洋経済すごいベンチャー100に選出、日本サブスク大賞でブロンズ賞を受賞。2024年9月には住友商事株式会社と資本業務提携契約を行い住友商事の持分法適用関連会社となりました。住友商事の強固な事業基盤と、ソーシャルインテリアの事業を連携させ、これまでのインテリアビジネスの枠にとどまらない事業プラットフォームの構築を目指し積極的に事業拡大を進めております。

—BEHAVIORAL GUIDELINES—

<https://corp.socialinterior.com/careers/>

■事業について

現在はオフィス構築支援を中心に3つの事業を展開しています。 インテリア業界に革命を起こすプラットフォーム企業として、私たちはこれからもユーザーとパートナーの双方に便益をもたらす、三方良しを実現する存在であり続けることを目指しております。

- ・ SOCIAL INTERIOR | オフィス構築支援：toB向けのオフィス構築支援サービス(空間提案と新品家具のサブスクリプションサービス)
- ・ SOCIAL INTERIOR | 業務管理クラウド：設計・デザイナー向けの、家具什器スペックイン〜受発注プラットフォーム
- ・ subslife：新品家具・家電のtoC向けのサブスクリプションサービス
- ・ THE MUSEUM | 共創型ショールーム兼オフィス：THE MUSEUMは、家具のみならず内装や照明・AV機器・アート・アロマに至るまで、複数のブランドのアイテムで総合的にコーディネートされた、約50ブランドの垣根を超えた共創型ショールーム兼オフィス

■ 社風/就業環境

- ・ オンオフの切り替えがしっかりしていて、メリハリを持って就業している社員が多い！
- ・ 入社4ヶ月目に有給15日の付与あり！
- ・ 業界未経験の社員も多く、誰でもチャレンジできる環境！
- ・ フレックス、在宅制度もあり柔軟な働き方ができます！ 子育てと両立している社員も多く会社全体で理解が深い環境です。
- ・ フリーアドレスのため、様々な部署とコミュニケーションを活発にとることができます。 業務のことはもちろん、プライベートの話もしたりと和気藹々とした雰囲気です！
- ・ フリードリンクや社員専用のラウンジもございます！

【募集背景】

現在IPO準備期間に入り、さらに加速して成長していくために、既存事業のグロースにも注力しているフェーズです。 そのため、一緒に知恵を絞りながら伴走してくださる方を募集しております。 インテリア業界に革命を起こすべく日々奮闘している当社、まだまだ自らの力で会社を大きくしていける面白いフェーズです！

【期待されるミッション】

- ・ 経営層の方針を現場レベルに浸透させて実行
- ・ 経営層と同一目線で、事業課題の発見〜解決までコミット：

【お任せする仕事】

急成長のフェーズにつき、日々の様々な課題に対してスピード感をもって新たな企画や施策を展開していく必要があります。 それらの企画・施策は、複数の部門(マーケティング、セールス、インテリアデザイナー、ビジネスオペレーション、CS、開発、コーポレート等)を横断するものがほとんどで、各部門と連携しながら事業の推進役を担っていただきます。 具体的には下記のとおりです。

- ・既存事業および新規事業における事業計画の立案
- ・事業課題の抽出と改善案の実行
- ・モニタリングを通じた目標やKPIの進捗マネジメントと効率化
- ・新規サービスの立案～実行～改善

※様々な課題の中でもロジスティクスに関する課題は優先度が高く、こちらの分野で力を発揮いただける方を特に募集しております！

【お任せしたい仕事内容のイメージ】

■物流企画・管理業務

- ・物流の効率改善、管理
- ・物流戦略の企画立案・実行

■対人業務

- ・各種関係取引先の管理やトラブル対応

■予算関連

- ・予算計画の策定と予実管理

【この仕事の魅力】

- ・取締役直下の本ポジションは、ボードメンバーや各事業部の責任者との距離が近いので、経営の観点と事業の現場にダイレクトに関わることができます。
- ・自分の意思と力量次第で、会社の成長、業界変革をリードすることができます。

【当社の魅力】

■異業界出身者のアイデアを積極的に取り入れる社風

他の業界では当たり前なのになぜインテリア業界ではできないのか、といった、業界未経験ならではの疑問が、インテリア業界に革命を起こすためには、とても大切な気づきになると考えています。『国内初の家具・家電のサブスクサービス』を立ち上げた私たちも実は、経営層を含めてほとんどが“業界未経験”からのスタートでした。そんな当社が「すごいベンチャー100」や「日本サブスクリプション大賞」に選出され、内外からイノベーターとして認められていることは、業界未経験の方も活躍できることの証です。

■スタートアップならではの自由な活躍フィールド

家具・家電のサブスクサービスはすでに多くのユーザーからご評価いただいております。ただ、私たちのようなスタートアップ企業は常に新しいことにチャレンジし、アップデートを重ねていく必要があります。そういった意味で泥臭い一面もありますが、だからこそ、積極的にアイデアを出し、周囲を巻き込んでカタチにしていく意欲の強い方ほど、自由に自分の仕事を創っていけると考えています。

■落ち着いた雰囲気の社風

当社はベンチャーではありますが、平均年齢が30代半ばなので、雰囲気としては落ち着いていると思います。また、それぞれが自身の仕事に真摯に取り組む実直な会社でありながら、フレックス制やリモートと出社のハイブリッドで仕事をしており、自由度の高い働き方を取り入れています。一通りキャリアを経験してきた後に、「さらに成長したい」「熱中できるものを探したい」「0→1の経験をしたい」という想いをを持ったメンバーが集まっています。いわば“大人ベンチャー”の会社です。3つの事業を社員90名の規模で企画・運営が実現できているのは、それぞれがプロフェッショナルとしての専門性を高めつつ、チームワークを大切にしているからです。

必須スキル:

- ・コンサルティングファームでの業務経験（3年以上）

歓迎スキル:

・ロジスティクス / 物流改善活動の実行経験

求める人物像:

『ロジック／情熱／愛嬌／柔軟性／コミットメント力』を重視しています。様々な職種・役割のメンバーにプロジェクトの目的を納得してもらい、共感を得ながら推進していく必要があります。また、経営課題や現場の課題、新たな取り組みは日々変化しますし、重要度と緊急度の観点から柔軟に対応していくことが求められます。変化の多い環境で成果を最大化するために、異なる立場のメンバーを巻き込むことにやりがいを感じる方がこのポジションで活躍できると考えています。

給与:

700-100万円 ※ご経験やご希望をお伺いして決定いたします

勤務地:

〒107-0062 東京都港区南青山2-5-17 POLA青山ビルディング 9F

雇用形態:

正社員

勤務体系:

◇勤務時間

2種類のコースあり

①フレックスタイム制（コアタイム11:00~14:00 標準労働時間：1日あたり8時間）みなし残業あり（45時間/月はみなし残業、45時間以上は残業代支給）※原則週3日以上出社

②スーパーフレックス 副業OK ※原則週1日以上出社

※面接時に相談しながらどちらの勤務形態に適するかをお話させていただきます

◇働き方

ハイブリット方式

- 東京オフィス及びリモートワーク

- 多様な方が柔軟に働きやすいようにリモートワークも導入しております。(オフィス出勤頻度はチームの状況により変化します)

◇休暇

- 完全週休2日制（土・日）

- 夏季休暇

- 年末年始休暇

- 有給休暇4カ月目に15日付与（フルタイムの場合。時短勤務は異なります）

試用期間:

3ヶ月（試用期間前後の給与の変動はなし）

福利厚生:

- 雇用保険

- 厚生年金

- 健康保険

- 労災保険

- 交通費支給あり

- テレワーク・在宅OK

- 服装自由

■お祝い金プレゼントキャンペーン中！

（自社サイトからご応募いただき、採用に至った方にはお祝い金をプレゼント！）

その他:

40歳以下希望（45歳ぐらいまでは検討可能）

直近1年半以内に2社以上辞めている人はNG

・アクセンチュア、BCG、マッキンゼー、スカイライトコンサルティングなど、戦略・業務改革コンサルとして、複数案件、PRJをリードしてきた実績 ・ベンチャー企業 または 大手企業のインキュベーション事業関連で、オーナーシップを持って事業起案または事業グロースの中心を担われてきた方 ・個人事業主またはご自身で自社サービスの立上げ・経営のご経験がある方

【勤務形態とコースについて】

①マネジメントコース（総合職のイメージ）

出社頻度：原則週3以上出社

フレックス制（コアタイムあり 11:00~14:00）

副業NG

②プロフェッショナルコース（専門職のイメージ）

出社頻度：原則週1程度出社 ※フルリモートではない

スーパーフレックス制（コアタイムなし）

副業OK（別途申請必要）

※コースに関しては、会社との双方合意で決定

※コース変更に関しては半期に一度可能

【残業時間について】

全社平均30時間~40時間程度

（部署や時期による）

【選考について】

一次面接（カジュアル面談）→性格診断→二次面接（最終予定）→オファー面談（必要であれば）

【選考のポイント】

スキルフィット・カルチャーフィット・ベンチャーフィットの3つの観点から総合的に判断させていただきます

◇ STEP 02：カジュアル面談

※所要時間30分程度候補者様のお話しをお聞きしながら、ミッション・戦略、事業状況、組織について簡単にご共有し、ご質問にお答えしていきます。

◇ STEP 03：性格診断

※所要時間30分当社の役員、または該当職種の責任者とお話いただき、事業や業務、社風について双方が確認する機会となります。

◇ STEP 04：面談

※所要時間30分当社の役員、または該当職種の責任者とお話いただき、事業や業務、社風について双方が確認する機会となります。

◇ STEP 05：オファー面談

※所要時間30分選考通過の旨と選考へのフィードバック、具体的な業務内容や条件をお伝えさせていただき、内定通知書をお渡しさせていただきます。

※上記は一例のため異なる場合もございます

募集期間:

待遇:

【勤務形態とコースについて】

①マネジメントコース（総合職のイメージ）

出社頻度：原則週3以上出社

フレックス制（コアタイムあり 11:00~14:00）

副業NG

②プロフェッショナルコース（専門職のイメージ）

出社頻度：原則週1程度出社 ※フルリモートではない

スーパーフレックス制（コアタイムなし）

副業OK（別途申請必要）

※コースに関しては、会社との双方合意で決定

※コース変更に関しては半期に一度可能

【残業時間について】

全社平均30時間~40時間程度

（部署や時期による）

【選考について】

一次面接（カジュアル面談）→性格診断→二次面接（最終予定）→オファー面談（必要であれば）

【選考のポイント】

スキルフィット・カルチャーフィット・ベンチャーフィットの3つの観点から総合的に判断させていただきます

