



PLAID

株式会社プレイド

事業企画・事業開発

事業企画・事業開発

紹介した候補者数

2人

選考中の候補者数

0人

最終更新日時

2025/02/04 17:24

採用情報

職務内容

仕事概要

グループ会社を含めたプレイド全体の成長戦略を策定するとともに、社内各組織やグループ会社の経営メンバーと連携し、その戦略遂行に取り組んでいただきます。

募集ポジションの役割

こちらの募集組織・ポジションは、大きく3つの架け橋となることを目指しています。

プレイドとクライアント・社会との架け橋

プレイドが価値を生み出し、クライアント・社会に届けるための中長期の戦略づくりに取り組みます

プレイドのプロダクト部門とビジネス部門の架け橋

戦略の実行にあたり、プロダクト部門とビジネス部門を強く結びつけ、相乗効果で価値創出を加速させます

グループ企業間の架け橋

プレイドのグループ会社間の協力関係を強固にしながら、グループ全体でより強い体制で大きなインパクトを出せるようなシナジー創出に取り組みます

業務内容の一例

成長戦略の策定・推進

PLAIDグループ全体の成長戦略の策定

上記戦略に沿った事業展開・M&Aの推進

競合分析と差別化戦略の立案・推進

新たな収益モデル（稼ぎ方）の設計

新たな価値提供機会の探索～Go-To-Market推進

新たな価値提供機会を生み出す顧客フィードバックサイクルの推進

価値提供機会の定義とロードマップ策定

社内外の組織・パートナー含めた価値実装の推進

競争力のあるプライシング等を含むGo-To-Market活動の推進

グループシナジー創出

グループ各社の強みを活かしたシナジー創出のプランニング・実践

グループ各社の経営陣と連携したグループ経営課題の解決

着実な成長に向けたグループ横断の経営管理の実行

募集組織立ち上げの背景

プレイドは高い技術力・開発力を活かし、マーケティング領域を中心に競争力のあるプロダクトを開発してきました。しかし、“データによって人の価値を最大化する”というミッションの実現はまだ一部に留まっています。

これまでの技術起点での価値創出に加え、クライアントの業界・事業環境の変化をしっかりと捉え、そこにある課題解決に資する価値を広く創出し、掲げたミッションを体現していくためにプロダクト部門・ビジネス部門を横断する事業開発組織を立ち上げました。

この組織では、プレイドおよびグループ会社が持つ強みをフルに発揮できるよう、組織を横断してグループ全体のアセットをつなぎ合わせ、価値を生み出す活動に取り組んでいきます。

担当執行役員の紹介

20年超に亘り外資系コンサルティングファームで戦略立案、新規事業立ち上げ、CX領域の事業変革に従事。

2023年にプレイドに参画し、CEO Officeで全社横断課題の解決に向けた複数のプロジェクトを推進し、現在は成長戦略の立案、事業開発、グループシナジー創出など、プレイドグループの成長推進を担当。

今回の募集ポジションでは、スタートアップらしいスピード感を持ちつつ、仮説思考・論理思考や事業変革のアプローチなどを学びながら成長する機会が得られます。

応募資格（必須）

必須の要件ではありませんが、下記のようなご経験をお持ちの方のご活躍が想定されます

新規事業立ち上げや経営企画／事業企画の実務経験（2～3年以上） 戦略系または総合系コンサルティングファームでのプロジェクトマネジメント経験

大手事業会社での企画職経験（経営企画・事業企画など）

メガベンチャー・スタートアップでの経営幹部、事業責任者、またはプロダクトマネジャー（PdM）経験

応募資格（歓迎）

経営戦略・事業戦略立案などのプランニング業務の経験

市場調査やVoC（顧客の声・フィードバック）等の定量・定性分析の経験 プロダクトマネジャー（PdM）・プロダクトマーケティングマネジャー（PMM）の経験（マルチプロダクトだとなお歓迎）

大手ベンチャー企業・スタートアップにおける事業推進責任者

SaaS・コンサルティング事業・BPOのビジネスモデルやトレンドへの理解

求める人物像

「データによって人の価値を最大化する」というミッションに共感し、既存事業の枠組みを超えた価値創出の機会探索・実現にチャレンジしたい方 自社に関連するマーケットや技術トレンドに対して、能動的な情報収集と自分自身での解釈・咀嚼をして思考につなげられる方 チャレンジングな取り組みに対して、できない理由やリスクの側面ではなく、どうやればできるかを柔軟に思考できる方 課題に対して真因や解決策の仮説を持ち、自ら手を動かしながら社内外のステークホルダーを能動的に巻き込んで解決に向けた取り組みを推進できる方

ポジションの魅力

経営に近い目線からPLAIDグループ全体の成長方向性を描ける 成長への再投資が拡大するフェーズにおいて大胆な戦略設計にチャレンジできる PLAIDグループの資本・技術・顧客資産等を活用した新規事業の立ち上げの機会を作る PLAID内のプロダクト部門・ビジネス部門やグループ会社を含む様々なステークホルダーと連携しながら事業成長に取り組める 自社による価値開発に留まらず、新たなアライアンスやM&Aなどの幅広い戦略オプションを活かした事業成長に取り組める

[さらに詳しい情報を見る](#)

候補者紹介フォーム

必須

名前

例) 山田

例) 花子

必須

メールアドレス

例) yamada@example.com

必須

書類

履歴書/職務経歴書の添付をお願いします

ここに資料をドロップしてください

(最大100MBまで・スマートフォン端末ではファイルアップロード機能がご利用いただけない場合があります)

添付資料を選択

任意

補足

必須

推薦理由

例) テキスト入力

必須

転職理由

例) テキスト入力

必須

ご本人のキャリアのwill

例) テキスト入力

必須

現在のご年収

不明な場合はその旨ご記載ください。

例) 10

必須

他社応募状況

応募/選考に進んでいる企業様がありましたら選考フェーズについて記載いただけますと幸いです。(ex.書類選考中、初回面談実施済み、最終面談前など)

例) テキスト入力

必須

入社希望日/転職スケジュール

候補者様の入社希望日/転職スケジュールを記載ください。(確定していない場合はおおよその目安を記載いただけますと幸いです)

例) テキスト入力

必須

個人情報同意有無

以下個人情報の取り扱いをご確認の上、同意欄へのチェックをお願いします。 <https://plaid.co.jp/recruit-legal.html>

同意する

確認画面に進む

