

# 【プロダクトオーナー・プロダクトマネージャー】日本市場担当|アメリカに本社を置 く外資系企業

# <ゲーム業界向け決済ソリューションサービスを提供>フレックス/週1~2回在宅勤務

#### Job Information

### **Hiring Company**

Xsolla Japan

### Subsidiary

Xsolla Japan株式会社

### Job ID

1546889

#### Division

Product - GameTech

### Industry

Internet, Web Services

### **Company Type**

Large Company (more than 300 employees) - International Company

## Job Type

Permanent Full-time

## Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

### **Train Description**

Nanboku Line Station

### Salary

9 million yen ~ 11 million yen

### Holidays

土日祝日

#### Refreshed

November 4th, 2025 03:00

# General Requirements

## **Minimum Experience Level**

Over 3 years

### **Career Level**

Mid Career

# Minimum English Level

Fluent (Amount Used: English usage about 50%)

### Minimum Japanese Level

Native

### **Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

### Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

#### このポジションの魅力

- ・世界中のゲームクリエイターの成長を支えるプロダクトに関われる
- ・グローバルブランドXsollaの成長市場である日本をリードできるポジション
- ・柔軟な働き方(リモート・オフィス併用)、成果連動型インセンティブあり
- ・成長機会・キャリアパスの多様性がある国際環境

#### ポジション概要

Xsollaでは、日本市場に深く精通し、グローバルなソリューションを日本のゲームプレイヤーやスタジオの期待に沿ってローカライズできる**プロダクトオーナ**ーを募集しています。

日本国内のパートナー(AAA、ミッドコア、ハイパーカジュアルスタジオ等)と連携しながら、課金モデル(ガチャ、キャリア決済、コンビニ払いなど)への理解をもとにプロダクト戦略を立案・推進していただきます。

#### 主な業務内容

- 日本市場向けのD2Cプロダクトおよびローカライズ製品の全体管理
- 国内ゲーム会社とのプロダクトディスカバリー(ニーズの把握・機能検討)
- 機能やUI、ドキュメントなどの日本市場向け最適化
- ユーザー・ビジネス指標やA/Bテスト結果に基づく分析・改善
- グローバルとローカル戦略の橋渡し
- ロードマップ・製品仕様書の日本語/英語での作成・更新
- デザイン、データ、エンジニアリング、カスタマーサクセス各チームとの連携

#### 会社紹介 | Xsollaとは

Xsollaは、ゲーム開発者やパブリッシャー向けに決済、モノ販売、マーケティングなどの支援を行う米国発のグローバル企業です。ロサンゼルス本社を中心に、ベルリン、ソウルなど世界各地に拠点を持ち、Valve、Twitch、Ubisoftといった大手とも提携。200以上の地域で700以上の決済手段、130以上の通貨に対応し、ゲーム業界の革新を支えています。

#### こんな方におすすめ!

- ・日本のゲーム市場やプレイヤー文化を深く理解している方
- ・グローバルな環境でチャレンジしたい方
- ・裁量を持ってプロダクトを推進したい方
- ・ゲーム業界×プロダクト企画に情熱がある方

#### Required Skills

#### 応募要件:

### ■必須スキル・経験

- 日本市場でのプロダクトオーナーまたはプロダクトマネージャーとしての経験(3年以上)
- ゲーム業界での経験(開発・パブリッシング・プラットフォームなど)
- 日本の法人顧客/パブリッシャーとの業務経験
- 日本語ネイティブ(もしくはJLPT N2以上)
- 英語:中上級以上(業務で使用50%程度)
- 日本人ゲーマーの行動特性に関する知見 (例:リテンション志向、SNS連携、UI/UXの好みなど)
- 日本市場におけるマネタイズモデルの理解
  - (例:ガチャ、サブスクリプション、LiveOps、外部チャージ、Webショップ)
- 国内主要決済手段の理解 (例:コンビニ決済、LINE Pay、キャリア決済)

### ■歓迎される経験(あれば尚可)

- 外資系企業での就業経験
- グローバル製品を日本市場へ導入した経験
- BI・マーケティング・A/Bテスト・分析ツールの活用経験
- 広告/ガチャ/子ども向けコンテンツ/決済関連の日本法規の知識

#### ■選考プロセス

面接:計3回

(うち2回英語面接あり)

Company Description