



IPビジネス事業開発 | 大手メディアグループ | 漫画／アニメ／ゲーム／キャラクター等
を活用

国内外と連携し、IPの価値を最大化するアライアンス／ライセンス事業開発ポジション

Job Information

Hiring Company

[extra mile Inc.](#)

Job ID

1569604

Industry

Other (IT, Internet, Gaming)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Salary

4 million yen ~ 6 million yen

Work Hours

会社の規定に準ずる

Holidays

会社の規定に準ずる

Refreshed

February 12th, 2026 06:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

《募集要項・本ポジションの魅力》

- ・ 自社・提携IPを活用したライセンス営業や事業開発、収益化戦略を担当
- ・ 国内外企業とのアライアンスや契約交渉を通じ、事業拡大に直接貢献できるやりがい
- ・ コラボ企画立案やプロジェクトマネジメントで創造性と実行力を発揮可能
- ・ 六本木本社勤務・正社員登用あり、IP業界でのキャリアを幅広く積める

【業務内容】

自社・提携先が保有する IP（漫画／アニメ／ゲーム／キャラクター等）を活用した事業機会の創出を担当します。
国内外の企業とのアライアンス、著作権許諾、コラボ企画提案、収益化戦略の推進を担う実務ポジションです。

<主な業務>

①IPライセンス営業・事業開発

- ・ 既存 IP の企業向け企画提案、ライセンスアウト／イン交渉
- ・ コラボレーション企画の立案
- ・ 条件設計
- ・ 実行管理

②社内外ステークホルダー連携

- ・ 版元／制作会社／出版社との折衝
- ・ 社内クリエイティブチーム、マーケティングとの連携

③プロジェクトマネジメント

- ・ 契約条件交渉、収支管理、スケジュール管理
- ・ 監修フローの調整、トラブルシューティング

④市場／競合リサーチ・新規IP調達

- ・ 国内外のIPトレンド分析
- ・ IP調達に関する渉外・収益性評価

【雇用形態】

契約社員

※試用期間3ヶ月間は契約社員、その後双方合意の上で正社員雇用

【給与】

年収：400～600万円（経験・スキルに応じて決定）

月額：33万円～50万円

【就業時間】

会社の規定に準ずる

【勤務地】

六本木（週5出社）

【休日休暇】

会社の規定に準ずる

【待遇・福利厚生】

会社の規定に準ずる

Required Skills

【必須要件】

- ・ 週5出社（本社：六本木）
- ・ IPビジネス領域での営業／事業開発いずれかの経験
（例：ライセンス営業、アライアンス営業、アニメ/ゲーム/出版業界での渉外対応）
- ・ 社外折衝・契約条件調整の実務経験
- ・ 提案書作成スキル（PowerPoint / Keynote）
- ・ ビジネスレベルの日本語

【歓迎要件】

- ・ エンタメ企業（出版社・アニメ制作・ゲーム会社・玩具・広告代理店等）でのIP関連業務経験
- ・ 英語・中国語などマルチリンガル対応
- ・ グローバル展開に関するプロジェクト経験
- ・ 新規事業開発・P/L管理経験
- ・ スタートアップやベンチャーでの就業経験

【求める人物像】

- ・ 事業を前に進めるために主体的に動ける方
- ・ 責任感を持って、自走で業務に取り組める方
- ・ 変化の大きい環境でスピード感を持って取り組める方

【選考について】

- ・ 募集人数：1名

Company Description