



バス商品・経営戦略 製品企画およびプロジェクトマネジメント - バスICE xEV/Product Planning a...

三菱ふそうトラック・バス株式会社での募集です。商品企画・開発（マーケティング...

## Job Information

### Recruiter

JAC Recruitment Co., Ltd.

### Hiring Company

三菱ふそうトラック・バス株式会社

### Job ID

1598751

### Industry

Automobile and Parts

### Company Type

International Company

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Kanagawa Prefecture

### Salary

5 million yen ~ 8.5 million yen

### Work Hours

08:00 ~ 17:00

### Holidays

【有給休暇】有給休暇は入社時から付与されます 入社7ヶ月目には最低10日以上 【休日】完全週休二日制 1月~6月入社の場合は1...

### Refreshed

June 25th, 2026 17:02

## General Requirements

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Business Level

### Minimum Japanese Level

Native

### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

【求人No NJB2389234】

【仕事内容 / Job Description】

当社のプロダクトプランナーは、課題（ペインポイント）を徹底的に調査・分析し、将来の車両プラットフォームに向けて顧客のインサイトを集約します。彼らは市場環境を監視・分析し、競合他社の戦略や規制要件だけでなく、将来のトレンドも考慮します。また、架装メーカー（ボディビルダー）、パートナー、顧客を含むステークホルダーと連携し、バリュー

チェーン全体でタッチポイントを創出することで、顧客の声（VoC）が深く理解されるだけでなく、当社のプロダクトロードマップに完全に組み込まれるようにします。

当社のプランナーは、プロダクトロードマップを策定し、顧客を満足させ、適切なタイミングで適切な市場に投入できる製品を確実にローンチする責任を負っています。明確な方向性を提示し、部門を超えた効率的な情報交換と調整を可能にし、複雑な課題を特定して管理し、解決策の提案を模索・定義し、部門横断的な議論を主導し、経営陣への決定提案の準備と報告を行うことで、プロダクトロードマップを成功へと導きます。彼らは、主に研究開発（RD）、営業、生産、財務からなる部門横断的（クロスファンクショナル）なチームのリーダーです。彼らのリーダーシップのもと、プロジェクトチームは協力してロードマップを明確な製品コンセプトにまで落とし込んでいきます。現在および将来の市場ニーズを満たし、ビジネスの収益性と成長目標を達成する製品ポジショニング計画を策定します。

効果的なプロダクトブランニングには、優れた組織力とコミュニケーション能力、そして好奇心と推進力が求められ、これらはこのキャリアにおいてあなたの最大の強みとなるでしょう。熱心な学習者であり、批判的思考（クリティカルシンキング）ができるあなたには、個人としても専門職としても成長できる十分な機会があります。多様でダイナミックな環境の中で、意欲的なチームの一員として働くこととなります。自身の製品を担当する中で、当社のリーダーシップ原則の不可欠な要素である「自律性」と「エンパワーメント（権限移譲）」を経験することができます。フレックスタイム制や在宅勤務制度を活用して勤務スケジュールを調整し、生産性を最大限に高めることが可能です。オフィスに出社して働く際は、社員食堂やスポーツ・健康施設が、健康と集中力の維持をサポートします。

Our product planners scrutinize and analyze pain points bundling customer insights for future vehicle platforms. They monitor and analyze market conditions consider future trends as well as competitor strategy and regulatory requirements. They liaise with stakeholders including bodybuilders partners and customers creating touchpoints throughout the value chain to ensure that the Voice of the Customer (VoC) is not only deeply understood but fully integrated into our product roadmap.

Our planners are responsible for developing our product roadmap and ensuring that we will launch products that delight our customers and are available at the right moment in the right market. They successfully develop their product roadmap by providing a clear direction enabling efficient cross functional information exchanges and alignments identifying managing complexities searching for defining solution proposals leading cross functional discussions and preparing and reporting decision proposals to top management. They are the leaders of a cross functional team consisting of mainly R D Sales Production and Finance. Under their leadership the project team collaboratively works towards developing our roadmap down to a clear product concept. Develop product positioning plans that meet current and future market needs and achieve business profitability and growth objectives.

Effective product planning implies excellent organizational and communication skills combined with curiosity and drive which will be your greatest assets in this career. As an avid learner and critical thinker you will have ample opportunities for personal and professional growth. You will work as part of a motivated team in a diverse and dynamic environment. While working on your own products you will experience autonomy and empowerment which are an integral part of our leadership principles. You will be able to adjust your working schedule by utilizing our flextime and work from home policies to maximize your productivity. Working from the office our canteen as well as sports and health facilities will help you to stay fit and focused.

#### 【部署の紹介 / Department Introduction】

三菱ふそうトラック・バス株式会社（MFTBC）は、世界有数の車両メーカーであり、世界最大級の商用車メーカーであるArchionの必要不可欠なメンバーです。Archionでは、三菱ふそうの販売台数の約50%を占め世界中の170以上の市場に販売しています。初代のバスから、社会と顧客に最高の製品とサービスを届けることを目標に据え続けています。

日本の伝統とArchionのグローバルパワーを組み合わせることで、三菱ふそうは世界有数の企業の中で、他の自動車メーカーでは得難い経験が可能です。私たちは多様性を推進し、包括的な企業文化を支持しています。また、従業員個人の強みを尊重しています。なぜなら、この強みがチームの最大の成果へと、さらにはそれが会社の成功へとつながるためです。三菱ふそうでは自分らしく働くことが可能です。包括的で平等な機会は私たちにとって重要です。異なる文化、性別、世代等に関わらず、皆様からのご応募をお待ちしています。

三菱ふそうは「世界を動かし続ける全ての人のために」という決意のもとに団結しています。これは、持続可能な輸送をリードするという私たちの共通目標を追求する動機となっています。しかし、グローバルな輸送会社としての影響力を決定づけているのは、すべて三菱ふそうの従業員一人一人の影響です。そのため、私たちは最大の成果を達成できるよう機会と権限を与えられています。

「プロダクト&ストラテジー」部門は、業界動向・製品コンセプト・研究開発・生産・市場・顧客ニーズをつなぐ架け橋です。セールスリードは、車両開発プロジェクトおよび量産・シリーズマネジメント業務において、欠かすことのできない重要な役割を担っています。セールス分野のサブプロジェクトリードとして、市場や顧客の要望を反映し、各市場や関係者間の調整・情報共有を行い、円滑な車両発売をリードします。

私たちは、『プロダクト&ストラテジー（製品&戦略）』部門における商用車の『プロダクトプランナー（製品企画）』として、刺激的で挑戦しがいのある機会を提供します。

活気に満ち、献身的なチームの一員として、世界170以上の市場で販売される当社の革新的なトラックやバスの未来の共同開発をリードしていただきます。多文化籍な部署の中で、ご自身のプロジェクトを管理しつつ、より大規模なプロジェクトにも協力しながら、あなたの才能と実行力を発揮するチャンスです。

未来を定義する私たちのチームの一員となるために、ぜひご応募ください！

Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation (MFTBC) is an integral part of Archion Group leading global vehicle manufacturer and one of the world's biggest manufacturers of commercial vehicles. With our FUSO brand we make up around 50% of the Archion Group sales volume with a presence in more than 170 markets worldwide. Since our first bus we have aspired to bring society and our customers the highest quality of products and services.

By combining Japanese tradition and the global power of Archion Mitsubishi Fuso provides unparalleled experience in a world leading company. We promote diversity and stand for an inclusive corporate culture. We value the individual strengths of our employees because these lead to the best team performance and thus to the success of our company. You can be your true self at Mitsubishi Fuso. Inclusion and equal opportunities are important to us. We welcome applications from people of all cultures and genders different generations and phases of life people with disabilities and people from any underrepresented group.

At Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation (MFTBC) we are united in our purpose "We work for all who keep the world moving".

This motivates us to pursue our common goal: leading sustainable transportation. However our impact as a global transportation company depends entirely on the impact of each individual at Mitsubishi Fuso. That's why we ensure that our people are encouraged and empowered to show their full impact.

In Archion the 'Product Strategy' department forms the link between industry trends product concepts research development production market and customer needs. Our Sales Leads are an integral part of our vehicle development projects and series mgmt. activities. As the sub project lead for the 'sales' area Sales leads ensure that we consider all market and customer relevant aspects in our vehicle development projects communicate and align all sales relevant topics among the different markets and stakeholders and lead the sales organization towards a smooth vehicle launch. Our leadership takes our vehicles from the initial sales wish to a clear marketing and launch concept and towards the final customer handover.

We offer an exciting challenging opportunity in the area of 'Product Strategy' as a 'Product Planner' for commercial vehicles.

As part of a dynamic and dedicated team you will be leading the future development of our innovative trucks and buses to be sold in over 170 markets worldwide.

You will get the opportunity to showcase your talent and ability to execute while managing your own projects and collaborating on bigger projects in our multicultural department.

Apply now to become a part of our future defining team!

---

## Required Skills

### 【応募資格】

応募要件：

工学、セールス&マーケティング、ビジネス、または関連分野の学士号または修士号

自動車業界または関連企業における、製品企画、製品管理（プロダクトマネジメント）、製品開発のいずれかの分野での実務経験

バス業界での経験があれば尚可

英語：ビジネス流暢レベル必須

日本語：中級（N3）から上級（N2以上）レベルあれば尚可

応用スキル：MS Office（Excel PowerPointなど）

求める人物像：

意欲的で自発性があり、他者と協力して共通の目標を支えることに熱意を持てる方。

挑戦や新しい経験を求め、日々新しいことを学ぶのが大好きな方。

自身の仕事、そして自動車業界全般に対して情熱を持っている方。強い倫理観を持ち、同僚や顧客の成功のために尽力できる方。

優れたコミュニケーション能力と組織力、高い対人・異文化適応能力、細部へのこだわり、確かな分析力、ステークホルダーマネジメント、コンフリクト（対立）マネジメント、交渉術を持ち、異なる視点を尊重し、結論を提案する前に、まずは耳を傾けて多くの角度から物事を評価できる方。

強い誠実さを持ち、仕事に目的や意味を見出せる方を求めています。

[Qualification]

Bachelors or Masters degree with major in Engineering Sales Marketing Business or related areas

Previous work experience in automotive industry or related company in the fields of product planning product management product development

Experience in bus industry preferred

English: Business proficiency level required

Japanese: Intermediate（N3）to Advanced（N2 and above）level preferred

Advanced skills: MS Office

[ideal candidate]

You are driven; a self starter who is eager to collaborate with others and support a common goal. You seek challenges new experiences and love learning new things every day. You are passionate about your work and about the automotive industry in general. You have a strong work ethic and are invested in your colleagues' and your customers' success.

Excellent communication organizational skills strong interpersonal and intercultural skills attention to detail solid analytical skills stakeholder management conflict management and negotiation techniques are among your core skills which have helped you succeed so far. You value different viewpoints; you start by listening and evaluating a topic from many perspectives before proposing a conclusion. You have a strong sense of integrity and look for purpose and meaning in your work.

---

## Company Description

- トラック・バスの開発、製造、販売、輸出入