

【1160 ~ 1334万円】デジタルソリューション開発リーダー

株式会社エビデントでの募集です。 組み込み・制御系のご経験のある方は歓迎です。

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
株式会社エビデント

Job ID
1614811

Industry
Electronics, Semiconductor

Company Type
International Company

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - Other Areas

Salary
11 million yen ~ 13 million yen

Work Hours
08:45 ~ 17:30

Holidays
【有給休暇】初年度 20日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 年末年始 【有給休暇】最大20日付与 (入社月に…

Refreshed
October 29th, 2026 04:00

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2357706】
■職務内容
・デジタルソリューション事業の立ち上げフェーズにおいて、戦略部門やスクラムチームと緊密に連携し、プロダクトオーナーとして開発を主導する役割です。事業構想の段階から関わり、事業の成長を中長期で牽引していただくことを想定しています。

・事業構想の立案とPoCの推進：
戦略部門と共にデジタルソリューションの事業計画を立案し、試作（PoC）を通じた技術検証およびビジネスモデルの妥当性評価を実施。
・プロダクトオーナー（PO）業務：
スクラム開発において、要件の優先順位付けやバックログ管理を行い、開発チームが創出すべき価値を定義。
・顧客システムへの適用と導入推進：
顧客のITシステム、クラウド構成、ネットワーク、セキュリティ要件、業界標準を理解し、それらを踏まえて自社サービスを顧客環境に円滑に統合するための技術指針を策定する。また、サービス導入時には顧客企業のIT担当者と折衝し、最適な適用方法を調整する。
・顧客フィードバックのサービス反映とノウハウ形成：
顧客のITシステム構成や運用実態、業界標準に関するフィードバックを収集・分析し、自社サービスの改善や機能開発に反映。これらを組織内のナレッジとして体系化する。
・収益モデルの具現化：
従来の売り切り型モデルから従量課金型などの新ビジネスモデルの構築・実装。

Required Skills

【必須要件】
■新規事業・新規プロダクトの立ち上げ経験: 事業構想の立案から PoC・実行までを主導し、進捗・リスク・予算をマネジメントしながら完遂させた経験（社内外の関係者との合意形成を含む）
■顧客への価値提案・ビジネスモデル構築の経験: 売り切り型から従量課金型への転換など、新しい収益モデルの検討・顧客への提案経験

Company Description

生物顕微鏡、工業用顕微鏡の開発、製造、販売及びソリューションの提供等に関する事業