

3000_衛星データプロダクトマネージャー（PdM）

株式会社アークエッジ・スペースでの募集です。 事業企画・事業開発のご経験のある…

Job Information

Recruiter
JAC Recruitment Co., Ltd.

Hiring Company
株式会社アークエッジ・スペース

Job ID
1620109

Industry
Electronics, Semiconductor

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
7 million yen ~ 13 million yen

Work Hours
09:00 ~ 18:00

Holidays
【有給休暇】有給休暇は入社後2ヶ月目から付与されます ・入社1カ月後経過時点 10日 ・最高付与日数 20日 【休日】完全週休…

Refreshed
October 29th, 2026 18:22

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Technical/Vocational College

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【求人No NJB2389134】
■仕事内容
このポジションのミッション：
個別案件での顧客課題を起点に、衛星データプラットフォームを「継続的に使われる事業」として成立させる。個別最適で終わらせず、複数顧客・複数業界へ横展開できるプロダクト戦略を自ら設計し、推進する。

入社後12・18ヶ月で期待する成果：
担当案件において、顧客の業務フロー・意思決定構造を起点にプロダクト仮説を設計し、開発・提案・受注まで自走できる状態をつくる

個別案件で得た顧客知見・技術資産をもとに、横展開可能なプロダクトの初期設計と複数顧客への展開実績を1件以上つくる

■具体的な業務例
1.顧客課題の一次情報収集と課題設定
政府機関・民間事業者・現地ユーザーへのヒアリングを自ら実施。衛星データ・地理空間情報で解ける課題と解けない課題を切り分け、プロダクト仮説として言語化する。

2.プロダクト設計と開発推進
市場分析・顧客ニーズ・業務フロー分析をもとに要件定義と優先順位を決定。衛星データエンジニア・データサイエンティストと連携し、データパイプラインなどの制約を踏まえた実装可能な仕様に落とし込む。

3.Go to Market戦略の立案と実行
価格設計・契約形態・販売チャネルを含むGTM戦略を自ら立案し、提案から受注まで主導する。

4.開発・事業・営業を横断した意思決定
開発の優先順位設定から社内の合意形成まで、関係者を巻き込みながら意思決定をリードする。

5.プロダクト戦略の横展開設計（中期）
個別案件の実績を蓄積しながら、複数案件・複数業界に共通する課題構造を見極め、スケール可能なプロダクトとして再設計する。将来的には、政府機関・パートナー企業とのアライアンス設計にも携わる。

■ポジションの魅力
1. 衛星設計にフィードバックできる唯一の立場
衛星の設計・製造から運用・データ活用まで自社で完結しているため、「このデータが足りない」「この解像度では顧客課題を解けない」という気づきを、プロダクト側から衛星開発側に直接フィードバックできます。データを使う側と作る側が同じ組織にいる環境は、国内でほぼ他にありません。

2. 地球規模の課題を、現場の解像度で扱う
パラグアイの農家の収量予測、フィジーの海洋監視、ルワンダの土地管理・・担当するユーザーは、日本から物理的に遠く離れた地域にいます。しかし「誰のどの意思決定を変えるか」が、抽象論ではなく現場の顔として見えている状態でプロダクトを作れます。そのため、プロダクトマネージャーとしてはユーザーを近くに感じることができる環境です。

3. 政府・国際機関を相手にした事業設計の経験
顧客は国内外の政府機関・国際機関が中心です。公共調達・政策連動型のビジネス構造のなかで、プロダクト単体ではなくエコシステムとして事業を設計する経験は、通常のB2B SaaS環境では得難いものです。（顧客には民間企業も含まれます）

4. プロダクトが事業の主軸になるフェーズへの参画
現在のチームは、個別案件の対応力は高い一方、横展開・スケールに特化したPdM機能がまだ十分に確立されていません。このポジションは、その機能を自ら作る役割です。「既存プロダクトの改善を担う」のではなく、「プロダクト戦略そのものを設計する」ポジションとして機能します。

Required Skills

■必須要件
以下のすべてを満たす方を想定しています。

1.B2GまたはB2Bプロダクトのライフサイクル主導経験
企画・要件定義からリリース・改善までを、主担当として推進した経験（受注または継続利用の実績が伴っていること）

2.顧客課題の一次情報収集と仕様への落とし込み経験
ヒアリングを自ら設計・実施し、得た情報をもとに要件・優先順位を意思決定した経験
（本ポジションはグローバルサウス諸国を含む海外への出張・業務が想定されます）

3.Go to Market戦略の立案と実行経験
ポジショニング・価格設計・販売チャネル設計を含むGTMを、提案から受注まで一貫して担った経験

4.不確実性の高い環境での複数ステークホルダー巻き込み経験
情報が不完全な状況でも、技術・事業・顧客の関係者を整合させながら前進させた経験

■歓迎要件
・意思決定支援プロダクト（分析・予測・モニタリング・ワークフロー自動化等）の企画・運用経験
・SaaS・サブスクリプション型プロダクトにおける価格戦略・契約形態の設計経験
・新規プロダクトまたは新規事業の立ち上げ・初期収益化の経験
・定量・定性の両面からKPIを設計し、継続的な改善サイクルを回した経験
・衛星データ・リモートセンシング・地理空間情報（GIS）に対する関心または業務経験
・ソフトウェア開発プロセス（アジャイル・スクラム等）への基礎的な理解
・政府機関・国際機関・公的機関との折衝・契約前交渉の経験
・英語でのビジネスコミュニケーション経験（顧客・パートナーとの実務対応レベル）
・CX・サービスデザイン・システミックデザインの知見

Company Description

宇宙機（超小型衛星）、地上局、関連部品の設計・製作及び運用サービスの提供上記に関連するソフトウェア開発、教育・コンサルティング業務等