



東京・虎ノ門【ライセンスマネージャー/Licensing Manager】国内マーケティング戦略を企画／韓国語ビジネス◎

◀韓国発のグローバルファミリーエンタメ企業▶人気IP・Baby Sharkなど

募集職種

採用企業名

ピンクフォン・ジャパン株式会社

求人ID

1557000

業種

アミューズメント・エンターテインメント

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 港区

給与

700万円 ~ 1200万円

勤務時間

10:00-19:00

休日・休暇

完全週休2日制（土・日・祝日）

更新日

2026年01月14日 11:00

応募必要条件

職務経験

6年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

無し

日本語レベル

ビジネス会話レベル

その他言語

韓国語 - ビジネス会話レベル

最終学歴

大学卒：学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【組織紹介・応募背景】

Pinkfong Japanは、東京・虎ノ門に拠点を置くThe Pinkfong Companyの日本法人です。Pinkfong Japanでは、日本市場全体

のビジネスを牽引するため、国内市場に特化したマーケティング戦略の企画・実行を担当しています。ライセンス担当者には、自社IPを活用したコンシューマープロダクトのライセンスビジネスやタイアップなどの提携事業を中心に、新たなビジネス機会の創出と、安定した収益モデルの構築において重要な役割を担っていただきます。

グローバルに展開するリーディングカンパニーとして、柔軟で親しみやすい企業文化の中で成長しながら、意欲と向上心を持って新たな挑戦に取り組みたい方のご応募を心よりお待ちしております。

【業務内容】

- The Pinkfong Companyの日本国内におけるソフトライン、ハードライン、F&B、ファッションアパレル、玩具、アクセサリ、書籍など、幅広いカテゴリーにわたるフランチャイズライセンスの販売業務を担当します。
- 本ポジションでは、HQ（韓国本社）と緊密に連携し、地域およびグローバルの市場において収益の最大化を目指し、新たなライセンシーの発掘、提案、契約締結を推進します。
- さらに、地域契約およびグローバル契約の交渉をサポートし、日本市場におけるライセンス販売の戦略的成長を推進します。
- 日本国内の各アカウントとの関係構築をリードし、パートナーシップを深め、共同事業計画を積極的に進めます。
- 製品開発の過程では、クリエイティブチームやマーケティングチームと緊密に連携し、ライセンシーマーケティングおよびグローバルマーケティングキャンペーンをサポートします。
- また、承認が求められる製品が全体的な戦略に即したものであることを確認し、フランチャイズに最大の価値を提供します。
- Pinkfong JapanのCEOと密接に協力し、担当アカウントに関する短期、中期、長期の計画を策定・実行します。
- 年間運営計画や四半期ごとの予測、ブランドの商業化および財務管理を担当し、企業の成長を加速させます。
- 地域ごとの市場ニーズや差異を理解し、それを反映させることで、チーム内でのベストプラクティスを共有し、組織全体のパフォーマンス向上に貢献します。

■ライセンス販売の推進

- 日本市場におけるソフトライン、ハードライン、F&B、ファッションアパレル、玩具、アクセサリ、書籍など、幅広いカテゴリーのフランチャイズライセンス販売を担当
- HQ（韓国本社）と連携し、地域およびグローバル市場での収益最大化を目指す

■ライセンシー開拓およびアカウントマネジメント

- 新たなライセンシー（契約企業）の発掘、提案、契約交渉・締結の推進。
- 既存パートナーとの関係を強化し、長期的な協力体制を構築
- 日本市場におけるライセンス営業戦略の策定と実行
- 日本国内の主要アカウントとの関係構築および維持・強化
- パートナー企業と協力し、共同事業計画を立案・推進
- 各契約に関する地域およびグローバルレベルでの調整・交渉をサポート

■製品開発・マーケティング支援

- クリエイティブチームやマーケティングチームと連携し、ライセンシーマーケティングおよびグローバルマーケティングキャンペーンをサポート
- 製品の承認プロセスに関わり、ブランド戦略に沿った内容となるよう調整

■事業戦略の策定・実行および市場分析

- Pinkfong JapanのCEOと連携し、担当アカウントの短期・中期・長期計画を策定・実行
- 年間運営計画や四半期ごとの売上予測、ブランドの商業化、財務管理を担当
- 日本市場における消費者ニーズや市場動向の把握
- 地域ごとの市場特性を分析し、事業戦略へ反映
- チーム内でのベストプラクティスを共有し、組織全体のパフォーマンス向上に貢献
- Responsible for licensing sales for all franchises of The Pinkfong Company across categories including softlines, hardlines, F&B, fashion apparel, toys, accessories, and books in Japan.
- Work with HQ to maximise revenues on a regional/global basis and identify, pitch and secure new licensees that improve the category growth in a meaningful manner.
- Negotiate regional contracts & support global negotiations to deliver strategic growth in licensing sales for Japan.
- Actively lead and cultivate the relationship engagement, partnership and joint business planning with each Japan account
- Work closely with the creative teams on product development and the marketing teams to support licensee marketing & support global marketing campaigns
- Ensure that all products submitted for approval are in line with the broader strategy and add maximum value to the franchise.
- In conjunction with the CEO of Pinkfong Japan directly, establish the short-, medium- and long-term plans for the assigned account across all Pinkfong brands.
- Handle the annual operating plan and quarterly forecasting process, brand commercialisation and finance to drive growth.
- Understand and satisfy local market needs and differences. Utilise these relationships to share best practices to the team.

【雇用区分】 正社員 Full-time, Permanent

【想定年収】 700万円～1,200万円 7 mil JPY～12 mil JPY

【勤務地】 東京都港区虎ノ門2丁目4-7 T-LITE 16F Tokyo Toranomon T-Lite Building

【勤務時間】 10:00-19:00

現在の会社方針に基づき、リモートワークとオフィス勤務を組み合わせたハイブリッド勤務を実施しています。また、フレックスタイム制度を導入しており、コアタイムについても柔軟に調整可能です。

We offer Hybrid remote work options that combine remote and in-office work, following our current company policy and to be agreed. We also offer a flexible working hours system and Core hours can be negotiated.

【待遇・福利厚生】

健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険完備

通勤手当（社内規定に基づき支給、上限額あり）

昇給: 年1回（業績や評価に基づく）

- Full health insurance, welfare pension, employment insurance, and worker's compensation insurance
- Commuting allowance (paid in accordance with company policy, subject to cap)
- Raises: once a year (based on performance or evaluation)\

【休日・休暇】

完全週休2日制（土・日・祝日）

年末年始休暇、有給休暇（入社日から利用可能）、慶弔休暇

- 5-day work week (Saturdays, Sundays, and holidays)
- New Year's holiday, Paid vacation (available from date of hire), Mourning holiday

【会社紹介】

The Pinkfong Companyは、「ベイベーシャーク」をはじめとする人気IPを活用し、映画、オリジナルアニメシリーズ、世界規模のライブツア、インタラクティブゲーム、モバイルアプリ、ライセンス商品など、多彩なコンテンツを提供するグローバルファミリーエンターテインメント企業です。世界中の視聴者に向けて、全年齢層が楽しめる革新的なエンターテインメント体験を創出し、喜びとインスピレーションを届けることを目指しています。最近では、新たな次世代IPとして「SEALOOK」や「MOONSHARK」を展開し、さらなる市場拡大を図っています。

The Pinkfong Companyは、オリジナルIPホルダーとして、コンテンツ制作から権利管理、パートナーシップの推進まで幅広いビジネスチャンスを生み出し、グローバル市場での成長を共に目指す環境を提供しています。

スキル・資格

【応募条件】

- キャラクター、ブランド、フランチャイズのライセンス業務において6年以上の実務経験があり、ライセンサー、ライセンシー、または小売業者としての経験をお持ちの方
- 英語または韓国語での流暢なコミュニケーション能力をお持ちの方
- 文化的感受性が高く、地域市場のニーズやトレンドに精通している方
- 問題解決や革新のための商業的かつ戦略的なアプローチができる方
- あらゆるレベルで合意を得るための強力なコミュニケーション能力および影響力を発揮できる方
- MS Word, Excel, PowerPoint, Keynoteなど、主要なコンピュータソフトウェアに精通している
- 採用後、最初の3ヶ月以内に韓国で約1週間のオンボーディングプロセスを受けられる方
- More than 6 year's experience in character/brand/franchise licensing, this may have been attained via a licensor, licensee or retail position.
- Fluency in English or Korean.
- Cultural sensitivity and an understanding of local markets
- Excellent commercial and strategic approaches to problem solving and innovation
- Strong communication and influencing skills to achieve consensus at all levels
- Computer literate including MS Word, Excel, PowerPoint and Keynote
- Availability for an onboarding process of approximately one week in Korea within the first three months of employment.

【優遇条件】

- 幼児向けのブランドやキッズアニメーションの取り扱い経験をお持ちの方
- 大手コンシューマーブランドとの提携経験がある方
- 市場の変化を的確に捉え、柔軟かつ迅速に対応し、新たなビジネス機会や潜在的なパートナーを特定できる方
- データ分析を通じて数値を適切に解釈し、実用的な結論を導き出し、ビジネス目標の達成に向けた戦略を立案・実行できる方
- チームのパフォーマンス向上を推進してきた実績をお持ちの方
- Experience with preschool-targeted brands or kids' animation is a plus.
- Experience with affiliate tie-up collaborations with big consumer brands.
- An ability to be agile in order to capitalise on the moment and identify new opportunities and target partners
- An Ability to analyse data, translate numbers, construct practical conclusions and implement recommendations to achieve business targets.
- Strong background of developing the performance of a team.

会社説明